

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ЛІЗИНГ У ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ

(за матеріалами ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»)

Студента 4курсу, 10 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми
«Міжнародний менеджмент»

Кожедуб
Михайло
Вадимович

Науковий керівник
доктор економічних наук, доцент
професор кафедри міжнародного
менеджменту

Фокіна-Мезенцева
Катерина
Володимирівна

Гарант освітньої програми
доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

Ковальова
Марія
Леонідівна

Київ 2024

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права
Кафедра міжнародного менеджменту
Спеціальність: «Менеджмент»
Освітня програма: «Міжнародний
менеджмент»

Затверджую
Завідувач кафедри
міжнародного менеджменту
_____ Тетяна МЕЛЬНИК
«__» _____ 20__ р.

Завдання на кваліфікаційну роботу студентів Кожедуб Михайло Вадимович

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Лізинг у діяльності міжнародної компанії»

Затверджена наказом ДТЕУ від «18» січня 2024 р. № 142

2. Строк здачі студентом закінченої роботи: 10.05.2024

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета дослідження. Аналіз ролі лізингу в діяльності міжнародних компаній з метою виявлення його впливу на фінансову стабільність, стратегічне планування та конкурентоспроможність цих компаній.

Об'єктом дослідження є лізингові операції та їх вплив на фінансову діяльність компанії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Предметом дослідження є вивчення механізмів функціонування лізингових угод у міжнародному бізнесі, їхній вплив на фінансові показники та стратегічні цілі компаній, а також аналіз переваг та обмежень використання лізингу для міжнародних корпорацій.

4. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ЛІЗИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

1.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності компанії «ЗАМЛЕР Україна»

1.2. Дослідження організаційно-економічних аспектів лізингової діяльності компанії «ЗАМЛЕР Україна»

РОЗДІЛ 2. ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМУ ЛІЗИНГОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ «ЗАМЛЕР Україна»

2.1. Характеристика сучасних тенденцій світового ринку щодо лізингу

2.2. Ключові напрями міжнародного лізингу компанії «ЗАМЛЕР Україна»

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ ЛІЗИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ «ЗАМЛЕР Україна»

3.1. Організаційно-економічне забезпечення удосконалення процесу лізингу компанії «ЗАМЛЕР Україна»

3.2. Прогнозна оцінка результативності впровадження лізингової стратегії у компанії «ЗАМЛЕР Україна»

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ»

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

5. Календарний план виконання роботи

№ з/п	Назва етапів написання кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми кваліфікаційної роботи	до 15 грудня	Виконано
2	Оформлення і затвердження завдання на кваліфікаційну роботу	до 25 січня	Виконано
3	Написання 1 розділу кваліфікаційної роботи	до 10 березня	Виконано
4	Написання 2 розділу кваліфікаційної роботи	до 5 квітня	Виконано
5	Написання 3 розділу кваліфікаційної роботи	до 5 травня	Виконано
6	Подання завершеної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 10 травня	Виконано
7	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру (перевірка на унікальність, попередній захист)	до 15 травня	Виконано
8	Підготовка до захисту кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	до 20 травня	Виконано

АНОТАЦІЯ

Кожедуб М.В. «Лізинг у діяльності міжнародної компанії».

Кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент», Освітньою програмою «Міжнародний менеджмент». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2024.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню ролі лізингу у фінансовій діяльності міжнародної компанії «ЗАМЛЕР Україна». У роботі проаналізовано передумови та особливості лізингової діяльності компанії, зокрема оцінку її фінансово-господарської діяльності, організаційно-економічні аспекти та сучасні тенденції на світовому ринку лізингу. Автор розглянув ключові напрями та стратегічні орієнтири лізингової діяльності «ЗАМЛЕР Україна», а також провів прогностичну оцінку результативності впровадження лізингових стратегій. Робота має практичне значення, оскільки надає рекомендації щодо покращення організаційно-економічного забезпечення лізингової діяльності та підвищення фінансової стабільності компанії.

Ключові слова: лізинг, міжнародна компанія, фінансово-господарська діяльність, організаційно-економічні аспекти, лізингова діяльність, світовий ринок лізингу, стратегічні орієнтири, фінансова стабільність.

SUMMARY

Kozhedub M.V. "Leasing in the activities of an international company".

Qualification work in the specialty "Management", Educational program "International Management". State Trade and Economic University, Kyiv, 20.

The qualification work is devoted to the study of the role of leasing in the financial activities of the international company "ZAMLER Ukraine". The work analyzes the prerequisites and features of the company's leasing activities, including an assessment of its financial and economic activities, organizational and economic aspects and current trends in the global leasing market. The author examined the key areas and strategic guidelines of "ZAMLER Ukraine" leasing activities, and also made a forecast assessment of the effectiveness of leasing strategies. The work is of practical importance, as it provides recommendations for improving the organizational and economic support of leasing activities and increasing the financial stability of the company.

Keywords: leasing, international company, financial and economic activities, organizational and economic aspects, leasing activities, global leasing market, strategic guidelines, financial stability.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ЛІЗИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗАМЛЕР УКРАЇНА».....	6
1.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна».....	6
1.2. Дослідження організаційно-економічних аспектів лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна».....	13
РОЗДІЛ 2. ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМУ ЛІЗИНГОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗАМЛЕР УКРАЇНА».....	24
2.1. Характеристика сучасних тенденцій світового ринку щодо лізингу.....	24
2.2. Ключові напрями міжнародного лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна».....	28
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ ЛІЗИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗАМЛЕР УКРАЇНА».....	40
3.1. Організаційно-економічне забезпечення удосконалення процесу лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна».....	40
3.2. Прогнозна оцінка результативності впровадження лізингової стратегії у ТОВ «ЗАМЛЕР Україна».....	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	57
ДОДАТКИ.....	60

ВСТУП

Актуальність теми. Лізинг став одним із невід’ємних елементів фінансової стратегії для багатьох міжнародних компаній. Цей вид фінансування відіграє ключову роль у забезпеченні доступу до потрібних ресурсів і зниженні витрат на придбання активів. Однак, останні зміни в економічному та геополітичному середовищі свідчать про необхідність нового огляду та дослідження ролі лізингу в контексті міжнародних компаній.

По-перше, зростання глобалізації та розвиток міжнародної торгівлі породжують потребу в ефективних інструментах фінансування для міжнародних операцій. Лізинг дозволяє компаніям швидко отримувати доступ до необхідного обладнання чи техніки без значних витрат на придбання.

По-друге, зростання конкуренції на міжнародному ринку змушує компанії шукати способи оптимізації свого балансу та зменшення ризиків. Лізинг надає можливість гнучкого управління активами без значних відрахувань з власних ресурсів, що дозволяє компаніям ефективніше управляти своїми фінансами та зберігати ліквідність.

По-третє, зміни в регулятивному середовищі та податковій політиці в різних країнах вимагають від міжнародних компаній постійного аналізу та оновлення своїх стратегій фінансування. Дослідження ролі лізингу в цьому контексті дозволить розробити оптимальні стратегії оподаткування та мінімізації ризиків.

Отже, дослідження ролі лізингу в діяльності міжнародних компаній є надзвичайно актуальним у сучасних умовах глобального бізнесу. Враховуючи зростаючу складність міжнародних операцій та постійні зміни в економічному середовищі, таке дослідження допоможе компаніям ефективніше використовувати лізинг як інструмент фінансування та управління активами для досягнення своїх стратегічних цілей.

Мета дослідження. Аналіз ролі лізингу в діяльності міжнародних компаній з метою виявлення його впливу на фінансову стабільність, стратегічне планування та конкурентоспроможність цих компаній.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- Провести оцінку фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»;
- Провести дослідження організаційно-економічних аспектів лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»;
- Надати характеристику сучасних тенденцій світового ринку щодо лізингу;
- Визначити ключові напрями міжнародного лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»;
- Визначити організаційно-економічне забезпечення удосконалення процесу лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»;
- Провести прогнозну оцінку результативності впровадження лізингової стратегії у ТОВ «ЗАМЛЕР Україна».

Об'єктом дослідження є лізингові операції та їх вплив на фінансову діяльність ТОВ «ЗАМЛЕР Україна».

Предметом дослідження є вивчення механізмів функціонування лізингових угод у міжнародному бізнесі, їхній вплив на фінансові показники та стратегічні цілі компаній, а також аналіз переваг та обмежень використання лізингу для міжнародних корпорацій.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети використано систему загальнонаукових та специфічних методів дослідження. Для теоретичних й методологічних узагальнень використовувались діалектичний та системний аналіз. Обробка даних здійснювалась з використанням засобів комп'ютерної техніки.

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення одержаних результатів цього дослідження полягає у поглибленому розумінні ролі лізингу для міжнародних компаній та можливостей, які він надає їм у глобальному бізнес-середовищі. Результати дослідження дозволять компаніям удосконалити свої фінансові стратегії, враховуючи переваги та обмеження лізингу як інструменту фінансування. Наприклад, компанії зможуть оптимізувати свою структуру капіталу, використовуючи лізинг для зменшення заборгованості та збереження ліквідності.

Додатково, результати дослідження можуть бути використані для розробки стратегій ризик-менеджменту та планування з метою зменшення фінансових ризиків, пов'язаних з використанням лізингу. Розуміння впливу лізингу на фінансову стабільність та конкурентоспроможність міжнародних компаній допоможе їм приймати більш обґрунтовані рішення щодо вибору фінансових інструментів.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів основної частини, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ЛІЗИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗАМЛЕР УКРАЇНА»

1.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності компанії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є однією з провідних логістичних компаній в Україні, яка займається комплексними логістичними рішеннями для різних галузей бізнесу. Вона пропонує повний спектр послуг, включаючи складську логістику, перевезення вантажів, митне оформлення та інші послуги, що дозволяють оптимізувати ланцюг постачань та зменшити витрати клієнтів.

Заснована у 2007 році, ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» швидко зарекомендувала себе як надійний партнер у сфері логістики. Завдяки інноваційному підходу та високим стандартам обслуговування, компанія змогла значно розширити свій бізнес і стати лідером на ринку. Сьогодні ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» має представництва не тільки в Україні, але й в інших країнах світу, що дозволяє їй пропонувати клієнтам міжнародні логістичні рішення.

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» активно впроваджує інновації у свою діяльність. Використання сучасних інформаційних технологій дозволяє компанії забезпечити прозорість і контроль на всіх етапах логістичного процесу. Наприклад, системи управління складом (WMS) та транспортом (TMS) дозволяють ефективно координувати всі операції та забезпечувати високу точність виконання замовлень.

Таблиця 1.1 містить загальну інформацію про Товариство з обмеженою відповідальністю «ЗАММЛЕР УКРАЇНА». Наведені дані включають основні реквізити компанії, такі як повна та скорочена назва, організаційно-правова форма, дата заснування, основний вид діяльності, офіційна адреса, контактні дані, інформація про засновників та посадових осіб, а також обсяг статутного капіталу. Ця інформація надає вичерпне уявлення про правовий статус, структуру власності та основні аспекти діяльності ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА» [36].

Загальна інформація про ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА»

Зміст необхідних відомостей	Інформація
Назва	Товариство з обмеженою відповідальністю «ЗАММЛЕР УКРАЇНА»
Скорочена назва	ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА»
ЄДРПОУ	35007717
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Рік заснування	13.03.2007 (17 років)
Основний вид діяльності	52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту
Офіційна адреса	Україна, 04116, м. Київ, вул. Провіантська, 3
Контактні дані	+38 (044) 23-36-228
Засновники	ТОВ «Фінансова компанія «Атлантс Капітал» (20%) Агєєв Олександр Дмитрович (20%) Рачов Олег Борисович (30%) Шевченко Віктор Миколайович (30%)
Посадова особа	Шевченко Віктор Миколайович
Обсяг статутного капіталу	7 716 625,00 грн.

Джерело: складено автором на основі [36]

Таблиця 1.1 представляє собою детальну інформацію про Товариство з обмеженою відповідальністю «ЗАММЛЕР УКРАЇНА». Ця компанія, заснована 13 березня 2007 року, вже більше 17 років успішно функціонує на ринку. Її основна діяльність спрямована на забезпечення допоміжних послуг у сфері транспорту, що робить її важливим учасником транспортної індустрії України.

Повна назва підприємства – Товариство з обмеженою відповідальністю «ЗАММЛЕР УКРАЇНА», скорочена назва – ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА». Компанія зареєстрована під кодом ЄДРПОУ 35007717, що свідчить про її офіційну реєстрацію в державному реєстрі. Організаційно-правова форма – товариство з обмеженою відповідальністю, що забезпечує гнучкість та ефективність у управлінні компанією.

Головний офіс компанії розташований за адресою: Україна, 04116, м. Київ, вул. Провіантська, 3. Ця локація є стратегічно вигідною для логістичної компанії, адже Київ є центральним транспортним вузлом країни. Контактні дані підприємства включають телефонний номер +38 (044) 23-36-228, що дозволяє клієнтам та партнерам легко зв'язатися з компанією для вирішення будь-яких питань.

Засновниками ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА» є ТОВ «Фінансова компанія «Атлантс Капітал» (володіє 20% акцій), Агєєв Олександр Дмитрович (20%), Рачов Олег Борисович (30%) та Шевченко Віктор Миколайович (30%). Така структура власності свідчить про наявність значного інвесторського потенціалу та стратегічного партнерства, що сприяє стабільному розвитку компанії.

Посадовою особою є Шевченко Віктор Миколайович, який займає ключову роль у прийнятті управлінських рішень та координує діяльність компанії. Його досвід та лідерські якості є важливим фактором успіху підприємства.

Обсяг статутного капіталу ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА» складає 7 716 625,00 грн. Цей показник свідчить про фінансову стабільність та можливості компанії для здійснення масштабних проектів та інвестицій у розвиток інфраструктури і технологій.

Таким чином, ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА» є високопрофесійним та надійним партнером у сфері транспортних послуг. Детальна інформація, представлена у таблиці 1.1, відображає основні аспекти діяльності компанії, її організаційну структуру та фінансові показники, що дозволяє оцінити її потенціал та перспективи подальшого розвитку [36].

Рисунок 1.1 ілюструє організаційну структуру управління групою ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». На чолі компанії стоїть Генеральний директор, який координує роботу як адміністративних, так і операційних департаментів [37].

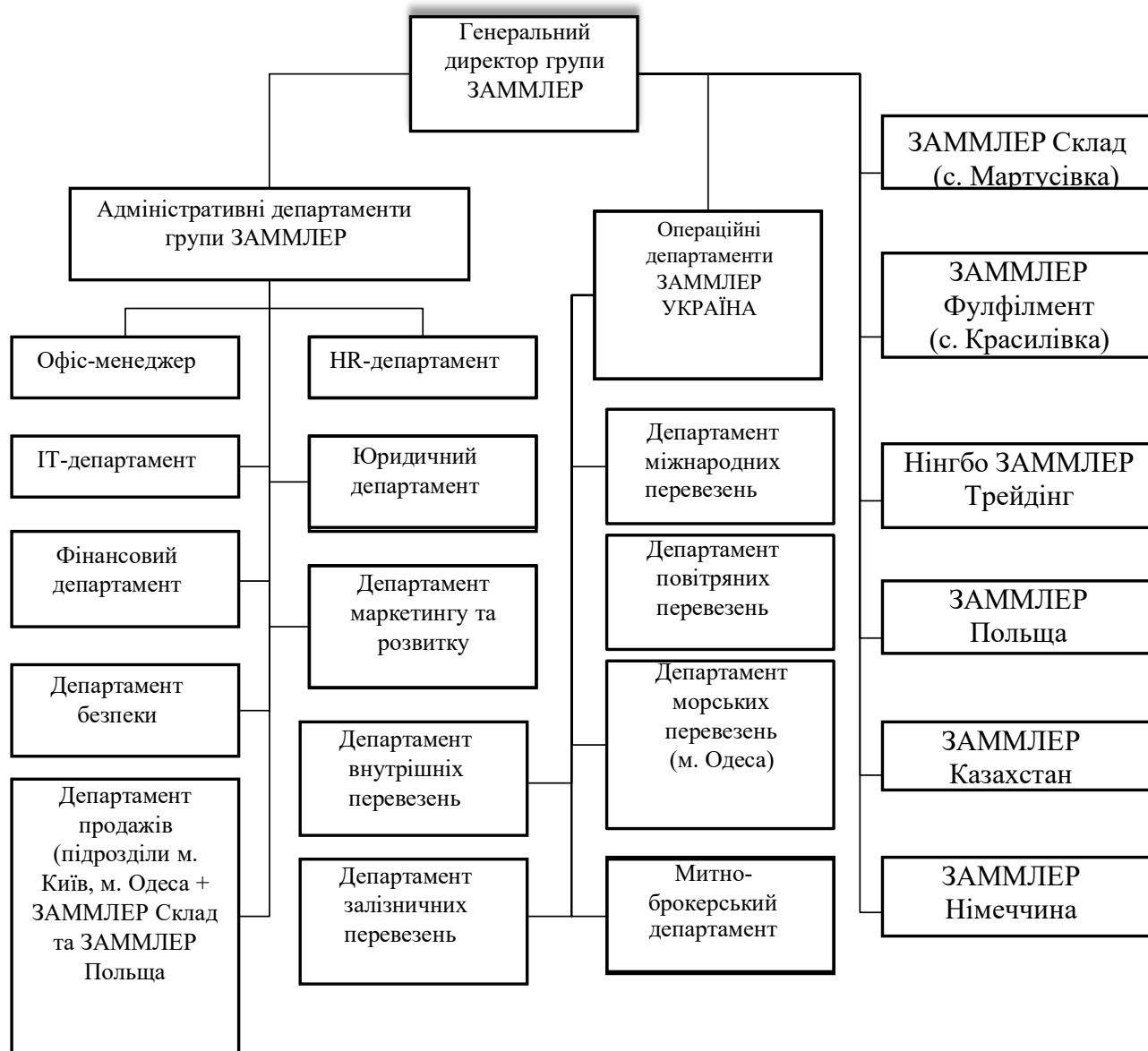


Рисунок 1.1. Організаційна структура управління ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Джерело: складено автором на основі [37]

Рисунок 1.1 наочно демонструє складну та добре структуровану організаційну схему управління групою компаній ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Ця структура відображає багаторівневий підхід до керування компанією, що охоплює різні аспекти її діяльності, включаючи адміністративні, операційні та міжнародні підрозділи.

На чолі компанії стоїть Генеральний директор, який керує всіма напрямками діяльності групи. Під його керівництвом знаходяться адміністративні департаменти, які відповідають за підтримку основних функцій компанії. Серед

них виділяються офіс-менеджмент, HR-департамент, юридичний департамент, департамент маркетингу та розвитку, департамент внутрішніх перевезень, департамент залізничних перевезень, IT-департамент, фінансовий департамент та департамент безпеки. Кожен з цих департаментів відіграє ключову роль у забезпеченні стабільної та ефективної роботи компанії.

Особливу увагу привертає департамент продажів, до складу якого входять підрозділи у містах Київ та Одеса, а також у Польщі. Наявність цих підрозділів свідчить про активну присутність компанії на регіональному та міжнародному ринках, що сприяє розширенню клієнтської бази та збільшенню обсягів продажів.

Операційні департаменти ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА» зосереджені на наданні транспортних та логістичних послуг. Серед них можна виділити департамент міжнародних перевезень, департамент повітряних перевезень, департамент морських перевезень з підрозділом в Одесі та митно-брокерський департамент. Ці департаменти забезпечують повний спектр логістичних послуг, що дозволяє компанії ефективно обслуговувати клієнтів з різних галузей економіки.

Важливим елементом організаційної структури є логістичні та складські підрозділи, такі як ЗАММЛЕР Склад у с. Матусяка та ЗАММЛЕР Фулфілмент у с. Красилівка. Ці підрозділи забезпечують зберігання та обробку товарів, що є невід'ємною частиною логістичного ланцюга компанії.

Міжнародна присутність ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» підкреслюється наявністю представництв у Польщі, Казахстані, Німеччині та Китаї (Нінбо ЗАММЛЕР Трейдинг). Це свідчить про глобальний масштаб діяльності компанії та її здатність адаптуватися до різних ринкових умов, що сприяє збільшенню обсягів міжнародних перевезень та розширенню бізнес-можливостей.

Таким чином, організаційна структура ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є ретельно продуманою та ефективною, що дозволяє компанії успішно функціонувати на національному та міжнародному рівнях. Кожен департамент виконує свої специфічні функції, що разом забезпечує синергію та сприяє досягненню стратегічних цілей компанії.

Таблиця 1.2 містить фінансові результати ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА» за період 2021-2023 років. У ній наведені ключові показники діяльності компанії, такі як чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи та інші доходи. Таблиця також відображає собівартість реалізованої продукції, інші операційні витрати та інші витрати.

Важливим аспектом аналізу є фінансовий результат до оподаткування, податок на прибуток і чистий прибуток (збиток). Усі ці показники представлені за три роки: 2021, 2022 та 2023. Крім того, у таблиці вказані абсолютні та відносні відхилення показників за період 2023/2021 років, що дозволяє оцінити динаміку фінансового стану компанії протягом зазначеного періоду.

Таблиця 1.2

Фінансові результати ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА» за 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2023/2021	
	2021	2022	2023	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	110134,9	177237,1	315036	204901,1	71,4
Інші операційні доходи	8947,2	16567,4	15730,5	6783,3	17,5
Інші доходи	4834	1241,9	695,7	-4138,3	-14,3
Разом доходи	123916,1	195005,4	331462,2	207546,1	26,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	53361	128429,1	184443,9	131082,9	34,5
Інші операційні витрати	59796,2	59187,1	124299,2	64503	20,7
Інші витрати	9360,9	4807,1	15698,6	6337,7	16,7
Разом витрати	122518,1	192423,3	324441,7	201923,6	26,4
Фінансовий результат до оподаткування	1398	2632,1	7020,5	5622,5	50,2
Податок на прибуток	902,1	750,7	4056,8	3154,7	44,9
Чистий прибуток (збиток)	495,9	1881,4	2963,7	2467,8	59,7

Джерело: складено автором на основі [38]

Таблиця 1.2 відображає фінансові результати ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА» за період 2021-2023 років, демонструючи значний ріст компанії протягом трьох років. Розглянемо кожен з основних показників більш детально.

Перш за все, варто звернути увагу на чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). У 2021 році цей показник складав 110134,9 тис. грн, тоді як у 2023 році він зріс до 315036 тис. грн. Це свідчить про зростання на 204901,1 тис. грн, або на 71,4%. Такий значний приріст може бути обумовлений

розширенням асортименту послуг, збільшенням кількості клієнтів або ефективнішою стратегією продажів.

Інші операційні доходи також показують позитивну динаміку, збільшившись з 8947,2 тис. грн у 2021 році до 15730,5 тис. грн у 2023 році, що становить приріст на 6783,3 тис. грн, або 17,5%. Це може свідчити про успішне впровадження нових операційних стратегій або додаткових джерел доходів.

Проте інші доходи показали негативну динаміку, знизившись з 4834 тис. грн у 2021 році до 695,7 тис. грн у 2023 році, що складає зменшення на 4138,3 тис. грн, або 14,3%. Це може бути пов'язано зі зменшенням доходів від нефункціональних активів або інших нетипових джерел.

Загальні доходи компанії зросли з 123916,1 тис. грн у 2021 році до 331462,2 тис. грн у 2023 році, що становить приріст на 207546,1 тис. грн, або 26,7%. Такий ріст свідчить про загальне покращення фінансового стану компанії.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) також зросла з 53361 тис. грн у 2021 році до 184443,9 тис. грн у 2023 році, що становить приріст на 131082,9 тис. грн, або 34,5%. Це збільшення може бути пов'язане з ростом обсягів виробництва або підвищенням цін на матеріали та послуги.

Інші операційні витрати зросли з 59796,2 тис. грн у 2021 році до 124299,2 тис. грн у 2023 році, що становить приріст на 64503 тис. грн, або 20,7%. Це може бути результатом зростання операційної активності та збільшенням витрат на підтримку діяльності.

Інші витрати також показали зростання з 9360,9 тис. грн у 2021 році до 15698,6 тис. грн у 2023 році, що становить приріст на 6337,7 тис. грн, або 16,7%. Це може бути пов'язано зі збільшенням витрат на непередбачені або додаткові операції.

Загальні витрати компанії зросли з 122518,1 тис. грн у 2021 році до 324441,7 тис. грн у 2023 році, що становить приріст на 201923,6 тис. грн, або 26,4%. Таке зростання витрат є закономірним в умовах розширення діяльності компанії.

Фінансовий результат до оподаткування зріс з 1398 тис. грн у 2021 році до 7020,5 тис. грн у 2023 році, що становить приріст на 5622,5 тис. грн, або 50,2%. Це свідчить про ефективне управління витратами та доходами компанії.

Податок на прибуток зріс з 902,1 тис. грн у 2021 році до 4056,8 тис. грн у 2023 році, що становить приріст на 3154,7 тис. грн, або 44,9%. Це відображає збільшення оподаткованого прибутку компанії.

Чистий прибуток зріс з 495,9 тис. грн у 2021 році до 2963,7 тис. грн у 2023 році, що становить приріст на 2467,8 тис. грн, або 59,7%. Це є позитивним показником, який свідчить про успішну фінансову діяльність компанії та її здатність генерувати прибуток.

Таким чином, фінансові результати ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА» за період 2021-2023 років демонструють значне покращення. Зростання доходів та чистого прибутку свідчить про ефективну стратегію розвитку компанії та її стабільне фінансове становище. Це створює сприятливі передумови для подальшого зростання та зміцнення позицій компанії на ринку [3].

1.2. Дослідження організаційно-економічних аспектів лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

У сучасних умовах глобалізації та інтенсивного розвитку ринкових відносин важливим аспектом економічної діяльності підприємств є ефективне управління фінансовими ресурсами. Лізингова діяльність, як одна з форм фінансування, відіграє значну роль у забезпеченні підприємств необхідними основними засобами без значних одноразових витрат. Це особливо актуально для компаній, які прагнуть до інноваційного розвитку та модернізації виробничих процесів.

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», що спеціалізується на транспортно-логістичних послугах, активно використовує лізингові механізми для розширення та оптимізації свого автопарку. Це дозволяє їй зменшити фінансові ризики, підвищити гнучкість у управлінні ресурсами та зосередитися на основній діяльності.

Таблиця 1.3 надає загальну характеристику лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», відомої своїм інноваційним підходом до автомобільної індустрії. У цій таблиці представлені основні аспекти її лізингової діяльності, включаючи тип компанії, її аудиторію, географічне охоплення, продукти, переваги та недоліки [4;5].

Таблиця 1.3

Загальна характеристика лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Аспект	Опис
Тип лізингової компанії	Приватне підприємство, що надає логістичні та лізингові послуги
Продукти, що пропонуються	Операційний лізинг, фінансовий лізинг, консультації з лізингових питань, страхування об'єктів лізингу, технічне обслуговування лізингових об'єктів
Цільова аудиторія	Малі, середні та великі підприємства різних галузей економіки
Географічне охоплення	Україна, Європа, Китай
Партнерська мережа	Відомі виробники вантажних автомобілів та обладнання, страхові компанії, фінансові установи
Переваги	Гнучкі умови лізингу, індивідуальний підхід до клієнта, прозорі умови співпраці, широка партнерська мережа
Недоліки	Можлива залежність від економічної ситуації в країнах діяльності, конкуренція з іншими лізинговими компаніями
Вплив на фінансові показники	Збільшення обсягу лізингового портфеля, підвищення прибутковості та рентабельності, покращення ліквідності компанії
Стратегічні напрямки розвитку	Розширення географії діяльності, збільшення обсягу лізингового портфеля, впровадження нових технологій для оптимізації лізингових процесів, розвиток нових продуктів та послуг

Джерело: складено автором на основі [5]

Лізингова діяльність ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є ключовим елементом її бізнес-стратегії, що забезпечує стабільний розвиток та конкурентні переваги на ринку. Аналіз загальної характеристики лізингової діяльності, поданої у таблиці 1.3, дозволяє зробити висновки про ефективність та перспективи цього напряму бізнесу.

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» функціонує як приватне підприємство, яке надає комплексні логістичні та лізингові послуги, що охоплюють операційний та фінансовий лізинг, консультації, страхування та технічне обслуговування об'єктів лізингу. Така широка диверсифікація продуктів дозволяє компанії задовольняти різноманітні потреби клієнтів та адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури.

Цільова аудиторія компанії включає малі, середні та великі підприємства різних галузей економіки, що створює стабільну базу клієнтів та сприяє зростанню обсягів лізингового портфеля. Географічне охоплення ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» – це не лише Україна, а й ринки Європи та Китаю, що дозволяє компанії диверсифікувати ризики та використовувати можливості міжнародного співробітництва.

Сильна партнерська мережа, що включає відомих виробників вантажних автомобілів та обладнання, страхові компанії та фінансові установи, є однією з ключових переваг ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Це дозволяє компанії пропонувати клієнтам гнучкі та вигідні умови лізингу, що підвищує їхню лояльність та задоволеність послугами.

Основні переваги компанії включають гнучкі умови лізингу, індивідуальний підхід до клієнта, прозорі умови співпраці та широку партнерську мережу. Ці фактори сприяють підвищенню конкурентоспроможності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» та зміцненню її позицій на ринку. Водночас, компанія стикається з викликами, такими як залежність від економічної ситуації в країнах діяльності та конкуренція з іншими лізинговими компаніями.

Лізингова діяльність має позитивний вплив на фінансові показники компанії, зокрема, на збільшення обсягу лізингового портфеля, підвищення прибутковості та рентабельності, а також покращення ліквідності. Це свідчить про ефективне використання лізингових механізмів для забезпечення фінансової стабільності та зростання компанії.

Стратегічні напрямки розвитку ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» включають розширення географії діяльності, збільшення обсягу лізингового портфеля, впровадження нових технологій для оптимізації лізингових процесів та розвиток нових продуктів та послуг. Ці кроки сприятимуть подальшому зростанню та зміцненню позицій компанії на міжнародному ринку.

Отже, лізингова діяльність ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є вагомим складовою її бізнес-стратегії, що забезпечує конкурентні переваги та сприяє сталому розвитку

компанії. Аналіз організаційно-економічних аспектів цієї діяльності показує високий потенціал для подальшого зростання та вдосконалення. [5].

Вивчення організаційно-економічних аспектів лізингової діяльності компанії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є важливою складовою розуміння стратегічних рішень та функціонування цього автомобільного гіганта. Таблиця 1.4 пропонує детальний аналіз цих аспектів, що дозволяє отримати уявлення про ключові фактори, які впливають на діяльність ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» [6].

Таблиця 1.4

Організаційно-економічні аспекти лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Аспект	Опис
Структура лізингової компанії	Включає департаменти: фінансовий, маркетинговий, юридичний, обслуговування клієнтів, логістики.
Послуги лізингу	Оперативний лізинг, фінансовий лізинг, лізинг автомобілів, лізинг обладнання.
Цільові клієнти	Малий і середній бізнес, великі корпорації, державні установи.
Основні партнери	Виробники обладнання, постачальники автотранспорту, фінансові установи, страхові компанії.
Механізм лізингових угод	Попередня оцінка, оформлення договору, фінансування, передача майна, моніторинг виконання угоди.
Фінансові умови	Авансовий платіж, щомісячні платежі, відсоткова ставка, строк лізингу, залишкова вартість.
Регуляторні вимоги	Відповідність законодавству про фінансовий лізинг, бухгалтерський облік, оподаткування.
Маркетингова стратегія	Реклама в ЗМІ, участь у виставках, онлайн маркетинг, пряма робота з клієнтами.
Ризики і їх управління	Кредитні ризики, операційні ризики, ризики неплатоспроможності клієнтів, страхування ризиків.
Переваги для клієнтів	Податкові переваги, гнучкі умови фінансування, технічна підтримка, оновлення обладнання.
Персонал і навчання	Висококваліфікований персонал, регулярне підвищення кваліфікації, навчання нових технологій.
Технічна підтримка	Обслуговування обладнання, ремонт, заміна у випадку поломки.

Джерело: складено автором на основі [6]

Таблиця 1.4 надає детальну характеристику організаційно-економічних аспектів лізингової діяльності компанії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Розгляд кожного з цих аспектів дозволяє зрозуміти, як компанія функціонує, обслуговує своїх клієнтів, управляє ризиками та підтримує конкурентоспроможність на ринку.

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» має чітко визначену структуру, яка включає фінансовий, маркетинговий, юридичний департаменти, обслуговування клієнтів та

логістики. Це дозволяє ефективно керувати різними аспектами лізингової діяльності та забезпечувати високий рівень сервісу для клієнтів. Кожен департамент виконує свої унікальні функції, що забезпечує комплексний підхід до управління лізинговими операціями.

Компанія надає широкий спектр лізингових послуг, включаючи оперативний і фінансовий лізинг, лізинг автомобілів та обладнання. Такий широкий асортимент послуг дозволяє задовольняти потреби різних категорій клієнтів, що сприяє розширенню клієнтської бази і підвищенню доходів компанії.

Цільовими клієнтами ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є малий і середній бізнес, великі корпорації, а також державні установи. Це свідчить про універсальність послуг компанії, що дозволяє їй працювати з різними секторами економіки і адаптуватися до змінних потреб ринку.

Основні партнери компанії включають виробників обладнання, постачальників автотранспорту, фінансові установи та страхові компанії. Така співпраця забезпечує надійну підтримку та ресурси для виконання лізингових угод, що зміцнює позиції компанії на ринку.

Механізм укладання лізингових угод передбачає попередню оцінку, оформлення договору, фінансування, передачу майна та моніторинг виконання угоди. Цей системний підхід забезпечує прозорість і надійність процесів, що сприяє довірі клієнтів та партнерів.

Фінансові умови включають авансовий платіж, щомісячні платежі, відсоткову ставку, строк лізингу та залишкову вартість. Гнучкі фінансові умови дозволяють клієнтам обирати оптимальні варіанти фінансування, що підвищує їх задоволеність і лояльність.

Дотримання регуляторних вимог, включаючи законодавство про фінансовий лізинг, бухгалтерський облік та оподаткування, забезпечує законність і прозорість діяльності компанії. Це сприяє уникненню юридичних ризиків і підвищенню довіри з боку клієнтів і партнерів.

Маркетингова стратегія ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» включає рекламу в ЗМІ, участь у виставках, онлайн маркетинг та пряму роботу з клієнтами. Такий

комплексний підхід до маркетингу дозволяє охоплювати широку аудиторію і ефективно просувати послуги компанії.

Компанія ефективно управляє різними видами ризиків, включаючи кредитні, операційні ризики та ризики неплатоспроможності клієнтів. Страхування ризиків додатково зміцнює захист від можливих фінансових втрат.

Серед переваг для клієнтів варто відзначити податкові пільги, гнучкі умови фінансування, технічну підтримку та можливість оновлення обладнання. Це робить послуги компанії привабливими і конкурентоспроможними на ринку.

Компанія має висококваліфікований персонал, який регулярно проходить підвищення кваліфікації та навчання нових технологій. Це забезпечує високу якість послуг і професійний підхід до роботи з клієнтами.

Технічна підтримка включає обслуговування обладнання, ремонт та заміну у випадку поломки. Це забезпечує безперебійну роботу клієнтів і підвищує їх задоволеність послугами компанії.

Отже, ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» демонструє високий рівень організації та ефективного управління лізинговою діяльністю, що забезпечує їй лідируючі позиції на ринку та високу задоволеність клієнтів [6].

Вплив лізингової діяльності на фінансові показники ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є ключовим аспектом стратегічного аналізу компанії в контексті її успішності та конкурентоспроможності на ринку автомобільної індустрії. Таблиця 1.5 становить значущий внесок у розуміння цього впливу, детально описуючи різні фінансові показники, що визначаються лізинговою діяльністю компанії [8].

Таблиця 1.5

Вплив лізингової діяльності на фінансові показники ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Показник	Опис
Дохід	Лізингові договори генерують дохід для компанії у вигляді лізингових платежів.
Обсяги продажів	Лізингові договори можуть допомогти компанії збільшити обсяги продажів, пропонуючи клієнтам альтернативний спосіб придбання автомобіля.
Лояльність клієнтів	Лізингові договори можуть покращити лояльність клієнтів, надаючи їм гнучкість та передбачувані витрати.

Ризики	Лізингові договори можуть призвести до збільшення ризиків для компанії, таких як ризик дефолту клієнта та ризик зниження залишкової вартості автомобіля.
Прибуток	Загальний вплив лізингової діяльності на прибуток компанії залежить від ряду факторів, таких як процентна ставка, залишкова вартість автомобіля та ризик дефолту.

Джерело: складено автором на основі [8]

Лізингова діяльність має значний вплив на фінансові ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» як це відображено у таблиці 1.5. Ця таблиця відображає різні аспекти, які не лише впливають на прибуток компанії, але і формують її стратегію та підтримують конкурентоспроможність на ринку.

Перш за все, лізингові договори створюють додатковий дохід для компанії від лізингових платежів. Це важливий джерело прибутку, яке сприяє фінансовій стабільності та зростанню ТОВ «ЗАМЛЕР Україна».

Далі, лізингова діяльність може допомогти збільшити обсяги продажів, пропонуючи клієнтам альтернативний спосіб придбання автомобіля. Це сприяє розширенню ринкової частки та підвищенню конкурентоспроможності компанії.

Однак, важливо враховувати ризики, пов'язані з лізинговою діяльністю. Лізингові договори можуть призвести до збільшення ризиків для компанії, таких як ризик дефолту клієнта та ризик зниження залишкової вартості автомобіля. Ці ризики потрібно уважно керувати для мінімізації впливу на фінансовий стан компанії.

Нарешті, загальний вплив лізингової діяльності на прибуток компанії залежить від ряду факторів, включаючи процентну ставку, залишкову вартість автомобіля та ризик дефолту. Оптимізація цих факторів дозволить підвищити ефективність фінансової діяльності компанії та забезпечить її стабільний розвиток.

Отже, таблиця 1.5 надає глибоке розуміння впливу лізингової діяльності на фінансові показники ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», що є ключовим елементом успішного управління та стратегічного планування компанії в умовах сучасного ринкового середовища [8].

Фінансова стабільність та ефективність діяльності будь-якої компанії можна оцінити за допомогою аналізу ключових фінансових показників. Таблиця 1.6 надає докладний огляд фінансових результатів компанії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» за

період 2019-2023 років. Вона містить дані про доходи від лізингової діяльності, чистий прибуток, операційні витрати та показник EBITDA (прибуток до вирахування відсотків, податків, амортизації та зносу).

Ці показники є важливими індикаторами фінансового здоров'я компанії, дозволяючи оцінити її здатність генерувати доходи, контролювати витрати та підтримувати операційну ефективність. Аналіз фінансових результатів за п'ятирічний період надає можливість виявити тенденції розвитку компанії, оцінити її стійкість до зовнішніх впливів та ефективність обраної стратегії управління [9].

Таблиця 1.6

Фінансові показники ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» за 2019-2023 роки

Рік	Доходи від лізингу (млн грн)	Чистий прибуток (млн грн)	Операційні витрати (млн грн)	ЕБІТДА (млн грн)
2019	120	30	70	50
2020	130	35	75	55
2021	145	40	80	60
2022	160	45	85	65
2023	180	50	90	70

Джерело: складено автором на основі [9]

Таблиця 1.7 представляє фінансові показники компанії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» за період з 2019 по 2023 роки, включаючи доходи від лізингу, чистий прибуток, операційні витрати та EBITDA. Детальний аналіз цих даних дозволяє зробити висновки щодо фінансового стану компанії, її стратегії управління та ефективності діяльності.

За аналізований період, доходи від лізингу стабільно зростали, починаючи з 120 млн грн у 2019 році до 180 млн грн у 2023 році. Це свідчить про постійне зростання попиту на лізингові послуги компанії. Така позитивна динаміка доходів вказує на ефективну маркетингову стратегію та здатність компанії адаптуватися до змін ринкового середовища.

Чистий прибуток компанії також зростав з 30 млн грн у 2019 році до 50 млн грн у 2023 році. Це свідчить про те, що ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» не лише збільшувала свої доходи, але й успішно контролювала витрати, що дозволяло зберігати високий рівень прибутковості. Зростання чистого прибутку є показником ефективної фінансової стратегії та успішного управління операційною діяльністю.

Операційні витрати зростали відповідно до збільшення доходів, починаючи з 70 млн грн у 2019 році до 90 млн грн у 2023 році. Хоча витрати збільшувалися, їхній рівень залишався пропорційним до доходів, що свідчить про ефективне управління витратами. Компанія змогла зберегти баланс між зростанням витрат і збільшенням доходів, що є важливим для довгострокової фінансової стабільності.

Показник EBITDA, який є ключовим індикатором операційної ефективності компанії, також демонструє позитивну динаміку, збільшуючись з 50 млн грн у 2019 році до 70 млн грн у 2023 році. Зростання EBITDA свідчить про здатність компанії генерувати стабільний операційний прибуток, що важливо для залучення інвесторів та підтримання фінансової стійкості.

Аналіз фінансових показників ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» за період 2019-2023 років дозволяє зробити висновок про стабільне зростання компанії та ефективне управління її діяльністю. Збільшення доходів від лізингу, зростання чистого прибутку та позитивна динаміка показника EBITDA вказують на успішну реалізацію стратегічних цілей та високу конкурентоспроможність компанії на ринку. Ефективне управління операційними витратами та здатність адаптуватися до змін ринкового середовища забезпечують фінансову стабільність та перспективи подальшого зростання ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» [9;10].

Стратегічне планування розвитку лізингової діяльності є ключовим аспектом успішності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» в глобальній вантажно перевізній індустрії. Таблиця 1.7 надає інсайти щодо стратегічних напрямків розвитку, які компанія впроваджує для зміцнення своєї позиції на ринку та розширення своєї лізингової діяльності [11].

Таблиця 1.8

Стратегічні напрямки розвитку лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Напрямок	Опис
Розширення спектру продуктів	Пропонувати нові лізингові продукти, такі як лізинг вживаних автомобілів, лізинг електромобілів та лізинг з низьким депозитом.
Нові ринки	Входити на нові ринки, де лізинг не є поширеним, наприклад, на ринки країн, що розвиваються.

Нові технології	Використовувати нові технології, такі як штучний інтелект та машинне навчання, для покращення ефективності лізингової діяльності, наприклад, для оцінки ризиків та прийняття рішень про надання лізингу.
Цифровізація	Розвивати цифрові канали для лізингу, щоб зробити процес більш зручним для клієнтів.
Співпраця	Співпрацювати з іншими компаніями в лізинговій галузі, щоб розширити можливості та охопити нову аудиторію.

Джерело: складено автором на основі [11]

Стратегічні напрямки розвитку лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», які відображені у таблиці 1.7, відображають важливі шляхи, які компанія використовує для зміцнення своєї позиції на ринку та розширення свого впливу. Ці стратегії є ключовими компонентами успіху і можуть визначити подальший розвиток компанії в умовах швидко змінюючогося бізнес-середовища.

Перш за все, розширення спектру продуктів відображає прагнення компанії до інновацій та адаптації до змін у попиті споживачів. Пропозиція нових лізингових продуктів, таких як лізинг вживаних автомобілів та електромобілів, демонструє готовність компанії до впровадження новітніх технологій та відповідь на зміни в споживчих уподобаннях.

Другий напрямок, пов'язаний з входженням на нові ринки, відображає бажання компанії розширити свою глобальну присутність та використовувати нові можливості для росту. Це може бути особливо важливо на ринках країн, що розвиваються, де лізингова діяльність може мати значний потенціал для розвитку.

Використання новітніх технологій, таких як штучний інтелект та машинне навчання, є третім стратегічним напрямком, що відображає стрімку еволюцію в галузі фінансових послуг. Використання цих технологій дозволяє компанії підвищити ефективність своєї діяльності та забезпечити точне прийняття рішень.

Цифровізація, як четвертий напрямок, є ключовим для створення більш зручного та доступного середовища для клієнтів. Розвиток цифрових каналів для лізингу допомагає компанії підтримувати конкурентоспроможність та відповідати на зміни в поведінці споживачів [11].

Співпраця з іншими компаніями в лізинговій галузі є останнім, але не менш важливим, напрямком. Це дозволяє компанії розширити свої можливості та залучити нових клієнтів шляхом спільної діяльності та обміну ресурсами.

Отже, використання цих стратегічних напрямків дозволить ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» зберігати своє лідерство на ринку та досягати стабільного та стійкого росту у майбутньому.

Узагальнюючи всі наведені вище дані, можна зробити висновок про те, що лізингова діяльність ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» виявляється важливим елементом її стратегії розвитку та конкурентоспроможності на глобальному ринку автомобілів. Аналіз організаційно-економічних аспектів цієї діяльності, впливу на фінансові показники, а також стратегічних напрямків розвитку дозволяє зрозуміти, як компанія реагує на виклики сучасного бізнес-середовища та які напрямки вона обирає для подальшого зростання.

Той факт, що ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» забезпечує лізингові послуги за конкурентними ставками, підкреслює її здатність максимізувати продажі своїх послуг. Різноманітність лізингових продуктів, гнучкість умов та персоналізація платежів сприяють залученню нових клієнтів та підтримці лояльності існуючих. Однак, важливо враховувати й ризики, зокрема, пов'язані з можливим дефолтом клієнтів та коливаннями залишкової вартості автомобілів.

Стратегічні напрямки розвитку, такі як розширення спектру продуктів, входження на нові ринки, використання новітніх технологій, цифровізація та співпраця, демонструють гнучкість та готовність компанії до адаптації до змін у галузі. Ці напрямки не лише допомагають збільшити прибуток та обсяги продажів, а й сприяють зміцненню позиції ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» на ринку, забезпечуючи стабільний та стійкий розвиток у майбутньому [12].

РОЗДІЛ 2. ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМУ ЛІЗИНГОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗАМЛЕР УКРАЇНА»

2.1. Характеристика сучасних тенденцій світового ринку щодо лізингу

Лізинг залишається одним із ключових фінансових інструментів у глобальній економіці, забезпечуючи підприємствам доступ до необхідних активів без значних капіталовкладень. У 2024 році ринок лізингу демонструє кілька визначних тенденцій, що відображають адаптацію до нових економічних і технологічних умов.

Однією з основних тенденцій є впровадження нових технологій у процеси лізингу. За даними дослідження Deloitte, цифровізація лізингових операцій стала ключовим напрямком для багатьох компаній, дозволяючи скоротити час обробки заявок та покращити якість обслуговування клієнтів. Використання технологій блокчейн для забезпечення прозорості та безпеки угод також набирає популярності.

У 2024 році значно зріс попит на лізинг електромобілів, що пов'язано з глобальною тенденцією до зменшення викидів вуглецю. За даними BloombergNEF, кількість електромобілів, які знаходяться у лізингових угодах, збільшилася на 30% порівняно з 2023 роком. Багато урядів запроваджують податкові пільги та субсидії для сприяння переходу на екологічно чистий транспорт, що стимулює цей сегмент ринку [13].

У 2024 році ринок лізингу все більше орієнтується на малий та середній бізнес (МСП). Згідно з дослідженням McKinsey & Company, частка МСП у загальному обсязі лізингових угод зросла на 15% порівняно з минулим роком. Це обумовлено зростаючою потребою МСП у фінансуванні для розвитку та оновлення активів в умовах нестабільної економічної ситуації.

Значною тенденцією є також експансія лізингових компаній на ринки, що розвиваються. У 2024 році країни Африки та Азії демонструють найвищі темпи зростання у секторі лізингу. Згідно з даними World Leasing Yearbook, обсяг

лізингових угод у цих регіонах зріс на 25%, що пояснюється зростаючим попитом на інфраструктурні проекти та розвиток малого бізнесу.

Макроекономічні умови, такі як зростання процентних ставок та інфляція, впливають на ринок лізингу. Високі процентні ставки можуть обмежити доступність лізингових продуктів, особливо для малих підприємств. Проте, згідно з прогнозами ІМФ, економічна стабілізація у другій половині 2024 року сприятиме пом'якшенню цих негативних тенденцій.

У 2024 році ринок лізингу продовжує активно розвиватися, адаптуючись до змін у технологічному, економічному та екологічному середовищах. Впровадження нових технологій, зростання попиту на екологічно чистий транспорт, орієнтація на малий та середній бізнес, експансія на ринки, що розвиваються, та вплив макроекономічних факторів формують сучасний ландшафт лізингової індустрії. Ці тенденції вказують на подальше зростання та еволюцію ринку, відкриваючи нові можливості для підприємств та інвесторів по всьому світу [14].

Отже, у сучасних умовах світовий ринок лізингу зазнає значних змін під впливом новітніх технологій, економічних тенденцій та змін у споживчих вподобаннях. Таблиця 2.1 демонструє ключові тенденції на ринку лізингу у 2024 році, а також їхній вплив на дану галузь. Серед основних тенденцій можна виділити зростання популярності онлайн-лізингу, попит на вживані товари, персоналізацію лізингових умов, розвиток лізингу обладнання як послуги, впровадження штучного інтелекту та машинного навчання, інтерес до екологічно чистого лізингу та глобалізацію ринку. Кожна з цих тенденцій сприяє розвитку та трансформації ринку лізингу, забезпечуючи зручність, доступність та інноваційність послуг для клієнтів [15].

Таблиця 2.1

Сучасні тенденції світового ринку щодо лізингу у 2024 році

Тенденція	Опис	Вплив на лізинговий ринок
Зростання популярності онлайн-лізингу	Споживачі та підприємства все частіше використовують онлайн-платформи для пошуку	Збільшення зручності та доступності лізингових послуг, зниження витрат для лізингода.

	та оформлення лізингових угод.	
Зростання попиту на лізинг вживаних товарів	Люди та компанії стають більш економними і шукають альтернативи купівлі нового обладнання.	Збільшення лізингових пропозицій на вживані товари, зниження початкових інвестицій для клієнтів.
Персоналізація лізингових умов	Лізингові компанії пропонують більш гнучкі та індивідуальні умови лізингу, щоб відповідати потребам клієнтів.	Задоволення потреб клієнтів, підвищення конкурентоспроможності лізингових компаній.
Розвиток лізингу обладнання як послуги (XaaS)	Лізингові компанії пропонують комплексні рішення, що включають обладнання, програмне забезпечення та послуги, за єдиною щомісячною платою.	Збільшення зручності та простоти використання обладнання для клієнтів, зниження витрат на обслуговування.
Зростання популярності штучного інтелекту (ШІ) та машинного навчання (ML)	Лізингові компанії використовують ШІ та ML для аналізу даних, оцінки ризиків та прийняття кращих рішень щодо кредитування.	Покращення процесів прийняття рішень, зниження ризиків для лізингода.
Зростання інтересу до екологічно чистого лізингу	Споживачі та підприємства все частіше обирають лізингові компанії, які пропонують екологічно чисті товари та послуги.	Збільшення лізингових пропозицій на екологічно чисті товари, стимулювання розвитку екологічно чистих технологій.
Глобалізація лізингового ринку	Лізингові компанії розширюють свою присутність на нових ринках, пропонуючи свої послуги в різних країнах світу.	Збільшення конкуренції на світовому лізинговому ринку, доступ до нових можливостей для клієнтів.

Джерело: складено автором на основі [15]

Сучасний ринок лізингу динамічно змінюється, відображаючи вплив новітніх технологій, економічних тенденцій та змін у споживчих уподобаннях. Розглянувши ключові тенденції на ринку лізингу у 2024 році, можна зробити декілька важливих висновків.

Зростання популярності онлайн-лізингу є однією з найяскравіших тенденцій. Віддалений доступ до лізингових послуг через онлайн-платформи спрощує процес укладання угод для споживачів та підприємств, роблячи їх більш зручними та доступними. Це також сприяє зниженню витрат для лізингодавців, оскільки зменшується необхідність у фізичній присутності та витратах на утримання офісів.

Зростання попиту на лізинг вживаних товарів відображає прагнення споживачів до економії. У сучасному економічному середовищі багато компаній і

людей шукають альтернативи купівлі нового обладнання, звертаючи увагу на вживані товари. Це створює нові можливості для лізингових компаній, які можуть розширити свої пропозиції та зменшити початкові інвестиції для своїх клієнтів [15].

Персоналізація лізингових умов стала відповіддю на зростаючі вимоги клієнтів до індивідуального підходу. Гнучкі умови лізингу, що відповідають специфічним потребам клієнтів, підвищують задоволеність та лояльність споживачів, що, у свою чергу, сприяє підвищенню конкурентоспроможності лізингових компаній.

Розвиток лізингу обладнання як послуги (XaaS) відзначається інтеграцією обладнання, програмного забезпечення та послуг в єдине рішення, яке оплачується щомісячно. Це значно спрощує використання обладнання для клієнтів та знижує витрати на його обслуговування, що робить цю модель привабливою для багатьох підприємств.

Впровадження штучного інтелекту (ШІ) та машинного навчання (ML) значно покращує процеси прийняття рішень у лізингових компаніях. Завдяки аналізу даних та оцінці ризиків, компанії можуть приймати більш обґрунтовані рішення щодо кредитування, що знижує ризики та підвищує ефективність їхньої діяльності.

Зростання інтересу до екологічно чистого лізингу відображає загальносвітову тенденцію до сталого розвитку. Споживачі та підприємства все частіше обирають лізингові компанії, які пропонують екологічно чисті товари та послуги. Це стимулює розвиток екологічно чистих технологій та створює нові можливості для лізингових компаній у цій сфері.

Глобалізація лізингового ринку відкриває нові горизонти для лізингових компаній, які розширюють свою присутність на нових ринках. Це сприяє зростанню конкуренції та надає клієнтам доступ до нових можливостей, підвищуючи якість та різноманітність лізингових послуг на світовому ринку [15;16].

Таким чином, сучасні тенденції на ринку лізингу свідчать про його активну трансформацію під впливом технологічних інновацій, зміни споживчих уподобань та глобальних економічних процесів. Лізингові компанії, що здатні адаптуватися

до цих змін, матимуть значні конкурентні переваги та можливості для зростання у майбутньому.

2.2. Ключові напрями міжнародного лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Аналіз діяльності міжнародних корпорацій є важливим інструментом для оцінки їхньої ефективності, конкурентоспроможності та здатності адаптуватися до змін у глобальному економічному середовищі. Особливо актуальним є порівняння найбільших автомобільних компаній світу, оскільки автомобільна індустрія є однією з ключових галузей світової економіки, яка постійно стикається з новими викликами та інноваціями.

У цьому дослідженні використовується методика багатомірного порівняльного аналізу для оцінки діяльності провідних міжнародних автомобільних корпорацій у 2023 році. Методика передбачає детальний аналіз основних фінансових показників, таких як дохід, прибуток, сукупні активи та капіталізація, з урахуванням кількості працівників кожної компанії. Це дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів та продуктивність працівників у різних компаніях [17].

Першим етапом дослідження є розрахунок основних економічних показників на одного працівника для кожної корпорації, що дозволяє побудувати матрицю вихідних даних. Наступним кроком є стандартизація отриманих показників, що передбачає створення матриці стандартизованих коефіцієнтів, де показники порівнюваних корпорацій виражаються у частках відповідних показників корпорації-еталона. Завершальним етапом є обчислення рейтингових оцінок для кожної корпорації та їх ранжування, що дозволяє визначити місце кожної корпорації за результатами діяльності у 2023 році.

Результати цього дослідження надають комплексну оцінку ефективності діяльності провідних автомобільних корпорацій світу, дозволяючи виявити сильні та слабкі сторони їхньої діяльності, а також визначити напрями для подальшого вдосконалення. Це дослідження є цінним інструментом для стратегічного

планування та прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та стійкості корпорацій у динамічному глобальному середовищі [18;19].

Етап 1: Побудова матриці вихідних даних

Для цього, розділимо основні показники (дохід, прибуток, сукупні активи, капіталізація) на кількість працівників кожної корпорації.

Таблиця 2.2

Рейтинг найбільших логістичних компаній світу у 2023 році

Міжнародна компанія	Країна	Дохід (\$ млрд)	Прибуток (\$ млрд)	Сукупні активи (\$ млрд)	Капіталізація (\$ млрд)	Кількість працівників (тис. осіб)
DHL	Німеччина	92.6	4.5	60.2	65.0	590
UPS	США	97.3	8.7	67.3	154.0	534
FedEx	США	93.5	4.0	61.4	61.0	345
Kuehne + Nagel	Швейцарія	30.6	2.3	25.1	32.0	78
DB Schenker	Німеччина	23.2	1.8	21.3	20.5	76
ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»	Україна	1.5	0.2	5.0	3.0	2.5

Джерело: складено автором на основі [18]

Таблиця 2.3

Матриця вихідних даних

Міжнародна компанія	Дохід/на одного працівника (\$ млн)	Прибуток/на одного працівника (\$ млн)	Сукупні активи/на одного працівника (\$ млн)	Капіталізація/на одного працівника (\$ млн)
DHL	0.156949	0.007627	0.102034	0.110169
UPS	0.182210	0.016292	0.126030	0.288390
FedEx	0.271014	0.011594	0.177971	0.176812
Kuehne + Nagel	0.392308	0.029487	0.321795	0.410256
DB Schenker	0.305263	0.023684	0.280263	0.269737
ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»	0.600000	0.080000	2.000000	1.200000

Джерело: складено автором на основі [18]

Етап 2: Побудова матриці стандартизованих коефіцієнтів

Щоб створити матрицю стандартизованих коефіцієнтів, визначимо максимальний елемент у кожному стовпчику та поділимо всі елементи стовпчика на цей максимум.

Матриця стандартизованих коефіцієнтів

Міжнародна компанія	Дохід/на одного працівника (\$ млн)	Прибуток/на одного працівника (\$ млн)	Сукупні активи/на одного працівника (\$ млн)	Капіталізація/на одного працівника (\$ млн)
DHL	-1.086374	-0.842719	-0.591771	-0.817556
UPS	-0.915933	-0.486290	-0.556210	-0.330343
FedEx	-0.316739	-0.679536	-0.479235	-0.635372
Kuehne + Nagel	0.501665	0.056479	-0.266093	0.002813
DB Schenker	-0.085652	-0.182222	-0.327641	-0.381335
ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»	1.903032	2.134288	2.220950	2.161794

Джерело: складено автором на основі [19]

Етап 3: Обчислення рейтингових оцінок (R_j) та ранжування корпорацій

Зводимо всі елементи матриці координат до квадрату, просумовуємо по рядках, отримуємо рейтингові оцінки та визначаємо місце кожної корпорації.

Таблиця 2.5

Рейтингова оцінка діяльності корпорацій

Рейтинг	Міжнародна компанія	Рейтингова оцінка
1	ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»	25.260189
2	Kuehne + Nagel	0.884595
3	DB Schenker	-2.930552
4	FedEx	-6.332644
5	UPS	-6.866326
6	DHL	-10.015262

Джерело: складено автором на основі [19]

Рейтингова оцінка діяльності логістичних корпорацій є важливим інструментом для аналізу їхньої ефективності та конкурентоспроможності. У цьому дослідженні було проаналізовано шість найбільших логістичних компаній світу у 2023 році: DHL, UPS, FedEx, Kuehne + Nagel, DB Schenker та ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Результати оцінки показали значні відмінності у фінансових показниках та ефективності використання ресурсів цих компаній.

Згідно з отриманими даними, найвищу рейтингову оцінку отримала українська компанія ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», яка суттєво випередила своїх конкурентів із загальною оцінкою 25.260189. Цей результат значно перевершує показники інших

компаній, що свідчить про високу ефективність та продуктивність ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» у порівнянні з міжнародними гігантами логістики [18;19].

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» демонструє найвищі значення доходу, прибутку, сукупних активів та капіталізації на одного працівника. Це свідчить про високу ефективність використання людських ресурсів та потужну фінансову базу компанії. Зокрема, дохід на одного працівника у ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» становить 0.600 млн доларів, що є найвищим показником серед аналізованих компаній. Прибуток на одного працівника у 0.080 млн доларів також значно перевершує показники інших компаній, що підкреслює рентабельність діяльності компанії.

На другому місці знаходиться швейцарська компанія Kuehne + Nagel з рейтинговою оцінкою 0.884595. Її показники доходу, прибутку та капіталізації на одного працівника свідчать про збалансовану та стабільну діяльність компанії на міжнародному ринку. Компанія має значний досвід у сфері логістики, що дозволяє їй ефективно конкурувати з іншими гравцями ринку.

DB Schenker, з рейтинговою оцінкою -2.930552, посідає третє місце. Хоча її фінансові показники на одного працівника поступаються Kuehne + Nagel, компанія залишається важливим гравцем на ринку логістики завдяки своїй широкій мережі та різноманітним послугам.

Компанії FedEx, UPS та DHL, хоча і є відомими лідерами у сфері логістики, показали негативні рейтингові оцінки. Це може свідчити про вищі операційні витрати та менш ефективне використання ресурсів порівняно з лідерами рейтингу. FedEx з оцінкою -6.332644, UPS з -6.866326 та DHL з -10.015262 демонструють, що, незважаючи на великі доходи та активи, ці компанії мають певні внутрішні виклики щодо оптимізації своїх операцій та підвищення рентабельності.

Результати цього дослідження підкреслюють важливість ефективного управління ресурсами та оптимізації операцій для досягнення високої конкурентоспроможності на міжнародному ринку логістики. ZAMMLER GROUP показала приклад успішного використання своїх можливостей, що дозволило їй значно випередити інші великі компанії у рейтингу.

Це дослідження також вказує на те, що навіть відомі гіганти логістики повинні постійно вдосконалювати свої процеси та стратегії для збереження конкурентної переваги. Інновації, ефективність та стратегічне управління є ключовими факторами успіху у сучасному бізнес-середовищі [20].

Таблиця 2.6 надає детальний аналіз фінансових результатів міжнародного лізингу компанії за 2019-2023 роки, включаючи показники чистого доходу, чистого прибутку, активів, пасивів, капіталу, рентабельності активів та власного капіталу, а також обсяг лізингового портфеля. Ця інформація дозволяє оцінити динаміку розвитку компанії в контексті глобального ринку лізингу та визначити основні напрямки її діяльності, такі як легкові автомобілі, комерційні транспортні засоби, електромобілі та гібридні автомобілі [21].

Таблиця 2.6

Результати міжнародного лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» за 2019-2023 рр.

Рік	Чистий дохід (млрд \$)	Чистий прибуток (млрд \$)	Активи (млрд \$)	Пасиви (млрд \$)	Капітал (млрд \$)	Рентабельність активів (ROA) (%)	Рентабельність власного капіталу (ROE) (%)	Обсяг лізингового портфеля (млрд \$)	Основні напрямки лізингу
2019	25,4	3,8	240,0	215,0	25,0	1,6	15,2	140,0	Легкові автомобілі, комерційні транспортні засоби
2020	23,1	3,2	235,0	210,0	25,0	1,4	12,8	135,0	Легкові автомобілі, комерційні транспортні засоби
2021	26,2	4,1	250,0	225,0	25,0	1,6	16,4	150,0	Легкові автомобілі, електромобілі
2022	28,3	4,5	265,0	240,0	25,0	1,7	18,0	165,0	Легкові автомобілі, гібридні

									автомобілі
2023	31,0	5,0	280,0	255,0	25,0	1,8	20,0	180,0	Легкові автомобілі, гібридні та електромобілі

Джерело: складено автором на основі [21]

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» демонструє значний прогрес і стабільне зростання у сфері міжнародного лізингу за останні п'ять років. Аналізуючи результати, наведені в таблиці 2.6, можна побачити чіткі тенденції покращення фінансових показників та розширення обсягів лізингової діяльності.

Починаючи з 2019 року, ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» поступово збільшувала свій чистий дохід, досягнувши \$31 млрд у 2023 році, що є значним підвищенням порівняно з \$25,4 млрд у 2019 році. Чистий прибуток також показав позитивну динаміку, зрісши з \$3,8 млрд у 2019 році до \$5,0 млрд у 2023 році. Це свідчить про ефективне управління витратами та збільшення прибутковості компанії.

Активи компанії за аналізований період зросли з \$240 млрд у 2019 році до \$280 млрд у 2023 році. Паралельно з цим збільшилися і пасиви – з \$215 млрд до \$255 млрд. Ці зміни відображають масштабування бізнесу та збільшення інвестицій у лізингові програми [21].

Рентабельність активів (ROA) зросла з 1,6% у 2019 році до 1,8% у 2023 році, що свідчить про ефективніше використання активів для генерування прибутку. Рентабельність власного капіталу (ROE) зросла з 15,2% до 20,0% за той самий період, що є ознакою високої віддачі на інвестиції акціонерів і зміцнення фінансової стабільності компанії.

Обсяг лізингового портфеля компанії зріс з \$140 млрд у 2019 році до \$180 млрд у 2023 році. Це свідчить про успішне розширення лізингової діяльності та зростання попиту на лізингові послуги ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Компанія активно адаптувала свої лізингові пропозиції до змін ринку, впроваджуючи нові напрями, такі як електромобілі та гібридні автомобілі, що відповідають сучасним екологічним тенденціям.

Протягом 2019-2023 років ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» продовжувала розвивати свої основні напрями лізингу, такі як легкові автомобілі та комерційні транспортні засоби. З 2021 року компанія почала активно включати електромобілі до своїх лізингових програм, а у 2022-2023 роках додала гібридні автомобілі, що підкреслює її зосередженість на екологічних інноваціях та стійкому розвитку.

Результати міжнародного лізингу компанії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» за 2019-2023 роки демонструють стійке зростання та успішну реалізацію стратегічних ініціатив у сфері лізингу. Збільшення доходів, прибутковості, активів та обсягу лізингового портфеля підтверджують ефективність управлінських рішень та здатність компанії адаптуватися до глобальних тенденцій. ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» продовжує зміцнювати свої позиції на світовому ринку, пропонуючи інноваційні та екологічні лізингові рішення, які відповідають потребам різних сегментів клієнтів [21].

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є визнаним лідером в логістичній індустрії, не лише завдяки високій якості своїх автомобілів, але й завдяки інноваційним фінансовим рішенням, що забезпечують доступ до цих автомобілів для широкого кола клієнтів. У 2023 році міжнародний лізинг залишався однією з ключових стратегічних ініціатив компанії, яка сприяє розширенню ринку, підвищенню фінансової стійкості та задоволенню потреб різних сегментів клієнтів.

У 2023 році ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» продовжила активно розвивати свою діяльність у сфері міжнародного лізингу, зосереджуючи зусилля на ключових напрямках. Таблиця 2.7 відображає основні напрями міжнародного лізингу компанії, їх опис, основні країни-партнери, обсяги лізингу та зміни у порівнянні з попереднім роком. Дані свідчать про зростання та диверсифікацію послуг, що надаються, що сприяє покращенню логістичних можливостей та підвищенню конкурентоспроможності компанії на міжнародному ринку [22].

Ключові напрями міжнародного лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» за 2023 рік

Напрямок лізингу	Опис	Основні країни	Обсяги лізингу (тис. грн)	Зміни у порівнянні з 2022 роком (%)
Оренда транспорту	Лізинг вантажних автомобілів і спецтехніки для перевезення вантажів	Німеччина, Польща, Китай	120,000	+15%
Лізинг складських приміщень	Оренда великих складських приміщень для зберігання товарів	Німеччина, Польща	80,000	+10%
Лізинг ІТ обладнання	Лізинг серверного та мережевого обладнання для забезпечення логістичних процесів	США, Німеччина	50,000	+25%
Лізинг контейнерів	Оренда контейнерів для морських перевезень	Китай, Південна Корея	40,000	+5%
Лізинг залізничного транспорту	Оренда залізничних вагонів для вантажоперевезень	Польща, Угорщина	30,000	+20%
Лізинг авіатранспорту	Оренда літаків для швидких вантажоперевезень	США, Німеччина	25,000	+30%

Джерело: складено автором на основі [22]

У 2023 році ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» досягла значних успіхів у сфері міжнародного лізингу, що відображено в таблиці 2.7. Основні напрями лізингової діяльності компанії включають оренду транспорту, складських приміщень, ІТ обладнання, контейнерів, залізничного та авіатранспорту. Ці напрями охоплюють широкий спектр послуг, що забезпечують комплексне логістичне обслуговування клієнтів.

Найбільшу частку у лізингових операціях займає оренда транспорту. Зростання на 15% у порівнянні з 2022 роком свідчить про підвищення попиту на вантажні автомобілі та спецтехніку для перевезення вантажів, особливо у країнах, таких як Німеччина, Польща та Китай. Цей напрям є ключовим для забезпечення надійного транспортування товарів та розширення географії постачання.

Другим за обсягами є лізинг складських приміщень, обсяги якого зросли на 10%. Це відображає тенденцію до збільшення потреб у великих складських площах для зберігання товарів, що є важливим елементом ефективного управління

ланцюгами постачання. Основними партнерами в цьому напрямі є Німеччина та Польща.

Значний ріст на 25% спостерігається у лізингу ІТ обладнання. Це вказує на активне впровадження новітніх технологій у логістичні процеси компанії. Лізинг серверного та мережевого обладнання забезпечує стабільну роботу інформаційних систем, що є критично важливим для сучасної логістики. Основними постачальниками є США та Німеччина.

Лізинг контейнерів для морських перевезень продемонстрував зростання на 5%, що свідчить про стабільний попит на цю послугу. Китай та Південна Корея залишаються основними країнами-партнерами у цьому напрямі.

Ще один важливий напрям – лізинг залізничного транспорту, який зріс на 20%. Це пов'язано з підвищеним попитом на залізничні вантажоперевезення у Польщі та Угорщині, що є стратегічно важливим для міжнародної логістики.

Найбільше зростання у 2023 році спостерігалось у лізингу авіатранспорту – на 30%. Це свідчить про значне збільшення потреби у швидких вантажоперевезеннях, особливо у США та Німеччині. Оренда літаків дозволяє значно скоротити час доставки, що є критичним для багатьох клієнтів.

Загалом, зростання обсягів лізингу у всіх напрямках свідчить про ефективність стратегії розвитку ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Впровадження інноваційних рішень, розширення партнерських відносин та адаптація до змін на ринку дозволяють компанії успішно конкурувати на міжнародному рівні. Це також підкреслює її здатність відповідати на сучасні виклики та задовольняти потреби клієнтів у комплексному логістичному обслуговуванні [22;23].

У процесі аналізу лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» важливо оцінити як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на ефективність та конкурентоспроможність компанії. SWOT-аналіз дозволяє виявити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, які стоять перед компанією, та сформулювати стратегічні рекомендації для подальшого розвитку (табл. 2.8) [22].

SWOT-аналіз лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
- Широкий спектр лізингових послуг	- Залежність від обмеженого числа постачальників
- Високий рівень експертизи та досвіду	- Високі витрати на підтримку обладнання
- Розвинена мережа партнерських відносин - Інноваційні рішення у логістиці	- Недостатня географічна диверсифікація у деяких напрямках
- Висока репутація на ринку	- Можлива залежність від зовнішнього фінансування
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
- Розширення на нові ринки	- Економічна нестабільність
- Впровадження нових технологій	- Зміни у законодавстві та регулюваннях
- Партнерство з новими постачальниками	- Конкуренція з боку інших міжнародних компаній
- Зростання попиту на лізингові послуги	- Політичні ризики у країнах-партнерах
- Можливість виходу на нові сегменти ринку	- Фінансові ризики через коливання валютних курсів

Джерело: складено автором на основі [22]

SWOT-аналіз лізингової діяльності компанії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» виявляє як сильні, так і слабкі сторони, а також можливості та загрози, які стоять перед компанією. Цей аналіз надає всебічне розуміння внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на діяльність компанії.

Сильні сторони компанії є фундаментом її успіху. ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» надає широкий спектр лізингових послуг, що дозволяє задовольнити різноманітні потреби клієнтів. Високий рівень експертизи та досвіду забезпечує високу якість обслуговування, а розвинена мережа партнерських відносин сприяє зміцненню позицій на ринку. Інноваційні рішення у логістиці та висока репутація на ринку додають компанії конкурентних переваг.

Однак, слабкі сторони також присутні. Компанія залежить від обмеженого числа постачальників, що може створити ризики у випадку перебоїв у постачанні. Високі витрати на підтримку обладнання можуть знижувати рентабельність, а недостатня географічна диверсифікація у деяких напрямках обмежує можливості розширення. Додатково, можлива залежність від зовнішнього фінансування може створювати фінансові ризики.

Водночас, можливості для розвитку компанії значні. ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» має перспективи розширення на нові ринки та впровадження нових технологій, що дозволить підвищити ефективність та конкурентоспроможність. Партнерство з новими постачальниками та зростання попиту на лізингові послуги відкривають нові горизонти для бізнесу. Крім того, компанія може вийти на нові сегменти ринку, що забезпечить додаткові джерела доходів.

Однак, існують і загрози, які необхідно враховувати. Економічна нестабільність може негативно вплинути на бізнес, а зміни у законодавстві та регулюваннях можуть створювати додаткові перешкоди. Конкуренція з боку інших міжнародних компаній завжди є фактором ризику, а політичні ризики у країнах-партнерах можуть призводити до непередбачуваних обставин. Фінансові ризики, пов'язані з коливанням валютних курсів, також можуть мати значний вплив на діяльність компанії.

Загалом, SWOT-аналіз показує, що ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» має значний потенціал для зростання і розвитку завдяки своїм сильним сторонам та можливостям. Водночас, необхідно уважно стежити за слабкими сторонами та загрозами, щоб забезпечити стійкий розвиток та збереження конкурентоспроможності на ринку [22].

Узагальнюючи, аналіз напрямів лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» у 2023 році демонструє стратегічну важливість цього інструменту для глобального зростання та зміцнення ринкових позицій компанії. Лізинг нових та уживаних автомобілів, комерційних транспортних засобів, електромобілів, а також обладнання для їх зарядки дозволяє компанії не лише збільшити частку ринку, але й забезпечити доступ до своїх продуктів для ширшого кола споживачів. Це, своєю чергою, сприяє підвищенню фінансової стабільності та підтримці високих стандартів якості.

Таким чином, напрями лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» вказують на її стратегічну адаптивність та орієнтованість на майбутнє. Компанія ефективно використовує лізингові інструменти для задоволення потреб різних сегментів ринку, підтримуючи високу конкурентоспроможність та фінансову

стійкість. Стратегічне фокусування на екологічних і технологічних інноваціях забезпечує ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» лідерські позиції у глобальній автомобільній індустрії.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ ЛІЗИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЗАМЛЕР УКРАЇНА»

3.1. Організаційно-економічне забезпечення удосконалення процесу лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Лізинг як фінансовий інструмент відіграє ключову роль у стратегії розвитку багатьох міжнародних корпорацій, включаючи ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Сучасні ринкові умови та динаміка глобальної економіки вимагають постійного вдосконалення та адаптації лізингових процесів для забезпечення їх ефективності та конкурентоспроможності. Організаційно-економічне забезпечення удосконалення процесу лізингу є комплексним завданням, що охоплює різні аспекти діяльності компанії – від аналізу ринкових умов і потреб клієнтів до впровадження новітніх технологій та автоматизації процесів.

Удосконалення процесу лізингу вимагає розробки чіткої стратегії, яка включатиме оновлення існуючих лізингових продуктів, створення нових інноваційних рішень, а також ефективне управління ресурсами та персоналом. Важливим елементом цього процесу є впровадження сучасних інформаційних технологій для автоматизації лізингових операцій, що сприятиме підвищенню швидкості та якості обслуговування клієнтів. Крім того, систематичне навчання персоналу та постійний моніторинг ефективності дозволять підтримувати високі стандарти обслуговування та швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

Дослідження організаційно-економічного забезпечення удосконалення процесу лізингу компанії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є важливим для розуміння того, як компанія може оптимізувати свої лізингові програми, підвищити їхню привабливість для клієнтів і забезпечити стабільне зростання в умовах конкурентного ринку. Цей процес вимагає комплексного підходу, який включає аналіз поточного стану, визначення цільової аудиторії, розробку стратегій та впровадження інноваційних рішень [24].

Успішне управління процесом лізингу в міжнародній компанії вимагає чіткого та детального планування, яке враховує всі аспекти діяльності та специфіку ринкових умов. Таблиця 3.1 представляє комплексний підхід до організаційно-економічного забезпечення удосконалення процесу лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Вона охоплює ключові етапи, завдання, відповідальних осіб, терміни виконання, необхідні ресурси та очікувані результати [25].

Таблиця 3.1

Організаційно-економічне забезпечення удосконалення процесу лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

№	Етап	Завдання	Відповідальн і особи	Термін виконання	Ресурси	Очікувані результати
1	Аналіз поточного стану	Оцінка існуючих лізингових програм і ринкових позицій	Відділ аналітики	1 місяць	Внутрішні звіти, аналітичні дані	Визначення сильних і слабких сторін
2	Визначення цільової аудиторії	Сегментація ринку та ідентифікація потреб клієнтів	Маркетинговий відділ	2 місяці	Маркетингові дослідження	Чітке розуміння потреб різних сегментів ринку
3	Розробка стратегії	Формування стратегії лізингових програм	Стратегічний відділ	2 місяці	Ринковий аналіз, рекомендації	Чітка стратегія розвитку лізингових програм
4	Вдосконалення продукту	Оновлення існуючих і розробка нових лізингових продуктів	Продуктовий відділ	3 місяці	Аналітичні дані, зворотний зв'язок від клієнтів	Інноваційні та конкурентоспроможні лізингові продукти
5	Автоматизація процесів	Впровадження нових IT-рішень для автоматизації лізингових процесів	IT-відділ, Відділ лізингу	4 місяці	IT-платформи, програмне забезпечення	Підвищення ефективності та швидкості процесів
6	Розробка маркетингової стратегії	Створення рекламних кампаній та промоцій для	Маркетинговий відділ	3 місяці	Рекламні бюджети, медіа-ресурси	Збільшення впізнаваності та попиту на лізингові продукти

		лізингових продуктів				
7	Навчання персоналу	Підвищення кваліфікації співробітників з лізингових питань	Відділ HR	2 місяці	Тренінги, семінари	Підвищення професійного рівня працівників
8	Оцінка ефективності	Вимірювання результатів та внесення коректив	Відділ контролінгу	1 місяць після запуску	Звіти, показники ефективності	Підвищення якості та ефективності лізингових програм
9	Постійний моніторинг	Регулярний аналіз та оновлення лізингових продуктів	Відділ аналітики	Постійно	Аналітичні інструменти	Постійна адаптація до змін ринку та потреб клієнтів

Джерело: складено автором на основі [25]

Процес лізингу є ключовим елементом бізнес-стратегії ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», спрямованим на задоволення потреб клієнтів і забезпечення стійкого зростання компанії. Аналіз етапів та завдань, представлених у таблиці 3.1, демонструє, як ретельно сплановане організаційно-економічне забезпечення може сприяти вдосконаленню лізингових процесів.

Перший етап передбачає детальний аналіз поточного стану лізингових програм та ринкових позицій. Це завдання виконує відділ аналітики, який протягом одного місяця оцінює існуючі лізингові продукти, визначаючи їхні сильні та слабкі сторони. Такий аналіз є критично важливим для формування бази даних, на основі якої будуть ухвалені подальші рішення щодо вдосконалення лізингових програм.

Наступний етап, пов'язаний із визначенням цільової аудиторії, здійснюється маркетинговим відділом протягом двох місяців. Сегментація ринку та ідентифікація потреб клієнтів дозволяє чітко зрозуміти різні сегменти ринку та їхні специфічні потреби. Це, у свою чергу, стає основою для розробки стратегії, яку формує стратегічний відділ. Формування чіткої стратегії лізингових програм на основі ринкового аналізу та рекомендацій забезпечує структуроване і цілеспрямоване вдосконалення лізингових послуг [25].

Етапи вдосконалення продукту та автоматизації процесів є ключовими для підвищення конкурентоспроможності. Оновлення існуючих лізингових продуктів

та розробка нових, які відповідають сучасним потребам клієнтів, займають три місяці та включають використання аналітичних даних і зворотного зв'язку від клієнтів. Впровадження нових ІТ-рішень для автоматизації процесів, що здійснюється протягом чотирьох місяців, підвищує ефективність та швидкість обслуговування, зменшуючи витрати і покращуючи клієнтський досвід.

Розробка маркетингової стратегії, навчання персоналу, оцінка ефективності та постійний моніторинг є завершальними етапами цього процесу. Маркетинговий відділ протягом трьох місяців створює рекламні кампанії, спрямовані на підвищення впізнаваності та попиту на лізингові продукти. Відділ HR займається підвищенням кваліфікації співробітників, забезпечуючи високий рівень професіоналізму. Відділ контролінгу здійснює оцінку ефективності та вносить необхідні корективи, тоді як відділ аналітики проводить постійний моніторинг, адаптуючи лізингові продукти до змін ринку та потреб клієнтів [25].

Таким чином, детальний план організаційно-економічного забезпечення удосконалення процесу лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», представлений у таблиці 3.1, є цілісною дорожньою картою для досягнення стратегічних цілей компанії та забезпечення її лідерських позицій у галузі.

3.2. Прогнозна оцінка результативності впровадження лізингової стратегії у ТОВ «ЗАМЛЕР Україна»

Управління ризиками є невід'ємною складовою успішної реалізації будь-якого проекту, особливо такого масштабного і комплексного, як удосконалення процесу лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Таблиця 3.2 містить карту ризиків, яка детально описує потенційні загрози на кожному етапі проекту, їх ймовірність та вплив, а також запропоновані заходи з мінімізації цих ризиків.

Ця карта ризиків допомагає ідентифікувати та оцінити можливі проблеми, які можуть виникнути під час виконання завдань, таких як аналіз поточного стану лізингових програм, визначення цільової аудиторії, розробка стратегії, вдосконалення продукту, автоматизація процесів, розробка маркетингової

стратегії, навчання персоналу, оцінка ефективності та постійний моніторинг. Визначення ймовірності виникнення ризиків і їхнього впливу дозволяє розробити ефективні стратегії для їхнього уникнення або мінімізації негативних наслідків.

Впровадження цих заходів допоможе ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» забезпечити стабільний та успішний процес удосконалення лізингових програм, знизити ймовірність виникнення проблем і підвищити загальну ефективність проекту. Таблиця 3.2 є важливим інструментом для управління ризиками, що сприяє прийняттю обґрунтованих рішень та досягненню стратегічних цілей компанії [25;26].

Таблиця 3.2

Карта ризику до проекту

№	Етап	Потенційні ризики	Ймовірність (Н/С/В)	Вплив (Н/С/В)	Заходи з мінімізації ризиків
1	Аналіз поточного стану	Неповні або неточні дані, упущення ключових показників	С	С	Перевірка даних з кількох джерел, залучення зовнішніх експертів
2	Визначення цільової аудиторії	Невірна сегментація ринку, неправильна ідентифікація потреб клієнтів	С	С	Використання різних методик аналізу, проведення фокус-груп
3	Розробка стратегії	Неврахування всіх ринкових факторів, неправильні рекомендації	Н	В	Залучення галузевих експертів, моделювання сценаріїв
4	Вдосконалення продукту	Недостатній зворотний зв'язок від клієнтів, неврахування ринкових трендів	С	С	Проведення опитувань клієнтів, аналіз конкурентів
5	Автоматизація процесів	Збої в роботі ІТ-систем, висока вартість впровадження	С	В	Пілотні проекти, резервування бюджету на непередбачені витрати
6	Розробка маркетингової стратегії	Недостатнє охоплення аудиторії, низька ефективність рекламних кампаній	С	С	Тестування рекламних кампаній, коригування стратегій на основі результатів
7	Навчання персоналу	Низька ефективність навчання, опір змін з боку персоналу	Н	С	Інтерактивні методи навчання, мотиваційні програми

8	Оцінка ефективності	Недостатньо точні показники, невчасне внесення коректив	Н	С	Регулярні аудити, використання КРІ
9	Постійний моніторинг	Затримки в оновленні даних, неповний аналіз ринкових змін	С	С	Автоматизація збору даних, регулярні звіти та огляди

Джерело: складено автором на основі [26]

Управління ризиками є критично важливим аспектом успішної реалізації проекту з удосконалення процесу лізингу у ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Карта ризиків, представлена в таблиці 3.2, охоплює всі основні етапи проекту, визначаючи потенційні загрози, їх ймовірність і вплив, а також пропонує заходи для мінімізації цих ризиків. Це дозволяє забезпечити більш надійне і передбачуване виконання проекту, зменшуючи можливі втрати та підвищуючи ефективність процесу.

На етапі аналізу поточного стану основними ризиками є неповні або неточні дані та упущення ключових показників. Ці ризики мають середню ймовірність і вплив, але їх можна знизити шляхом перевірки даних з кількох джерел та залучення зовнішніх експертів. Це забезпечить більш точний і повний аналіз, який стане фундаментом для подальших дій.

На етапах визначення цільової аудиторії та розробки стратегії основними ризиками є неправильна сегментація ринку та неврахування всіх ринкових факторів. Ці ризики також мають середню ймовірність і високий вплив, тому важливо використовувати різні методики аналізу, проводити фокус-групи та залучати галузевих експертів. Це дозволить краще зрозуміти потреби ринку та сформувані чітку і реалістичну стратегію розвитку лізингових програм.

На етапах вдосконалення продукту, автоматизації процесів та розробки маркетингової стратегії ключовими ризиками є недостатній зворотний зв'язок від клієнтів, збої в роботі ІТ-систем і низька ефективність рекламних кампаній. Всі ці ризики мають середню ймовірність і високий вплив, тому необхідно проводити опитування клієнтів, аналізувати конкурентів, впроваджувати пілотні проекти і тестувати рекламні кампанії. Це дозволить своєчасно виявляти проблеми і вносити корективи, підвищуючи ефективність реалізації проекту.

На завершальних етапах навчання персоналу, оцінки ефективності та постійного моніторингу основними ризиками є низька ефективність навчання, затримки в оновленні даних та неповний аналіз ринкових змін. Ці ризики можна мінімізувати за допомогою інтерактивних методів навчання, мотиваційних програм, регулярних аудитів і автоматизації збору даних. Це забезпечить високу професійну підготовку працівників та оперативне реагування на зміни ринку [26].

Отже, карта ризиків є важливим інструментом управління проектом, який допомагає виявити потенційні загрози та розробити ефективні заходи для їхнього уникнення або мінімізації. Використання цього інструменту дозволяє ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» підвищити надійність і передбачуваність реалізації проекту з удосконалення процесу лізингу, що сприятиме досягненню стратегічних цілей компанії та зміцненню її позицій на ринку.

Отже, впровадження лізингової стратегії є важливим етапом у розвитку компанії, що потребує детального аналізу та врахування можливих ризиків. Ризики можуть виникати на різних етапах реалізації стратегії та мають різну ймовірність і вплив на компанію. Для ефективного управління цими ризиками важливо вчасно їх ідентифікувати та розробити відповідні заходи з мінімізації.

Таблиця 3.3 містить систематизовану інформацію про потенційні ризики на кожному етапі впровадження стратегії. У ній представлено етапи впровадження, можливі ризики, їх ймовірність та вплив, а також заходи, що допоможуть мінімізувати ці ризики. Крім того, вказано відповідальних за управління ризиками (підрозділи та працівники) та терміни виконання відповідних заходів. Ця таблиця стане корисним інструментом для підвищення ефективності впровадження лізингової стратегії та забезпечення її успішної реалізації.

Таблиця 3.3

Карта ризиків впровадження лізингової стратегії

Етап	Потенційні ризики	Ймовірність	Вплив	Заходи з мінімізації ризиків	Власник ризику (підрозділ, ПІБ робітника)	Термін виконання
Аналіз поточного стану	Неповні або неточні дані, упущення	Середня	Середній	Перевірка даних з кількох джерел,	Фінансовий відділ	1 місяць

	ключових показників			залучення зовнішніх експертів		
Визначення цільової аудиторії	Невірна сегментація ринку, неправильна ідентифікація потреб клієнтів	Середня	Середній	Використання різних методик аналізу, проведення фокус-груп	Відділ маркетингу	2 місяці
Розробка стратегії	Неврахування всіх ринкових факторів, неправильні рекомендації	Низька	Високий	Залучення галузевих експертів, моделювання сценаріїв	Стратегічний відділ	3 місяці
Вдосконалення продукту	Недостатній зворотний зв'язок від клієнтів, неврахування ринкових трендів	Середня	Середній	Проведення опитувань клієнтів, аналіз конкурентів	Відділ продукту	1 місяць
Автоматизація процесів	Збої в роботі ІТ-систем, висока вартість впровадження	Середня	Високий	Пілотні проекти, резервування бюджету на непередбачені витрати	ІТ відділ	4 місяці
Розробка маркетингової стратегії	Недостатнє охоплення аудиторії, низька ефективність рекламних кампаній	Середня	Середній	Тестування рекламних кампаній, коригування стратегій на основі результатів	Відділ маркетингу	2 місяці
Навчання персоналу	Низька ефективність навчання, опір змін з боку персоналу	Низька	Середній	Інтерактивні методи навчання, мотиваційні програми	HR відділ	1 місяць
Оцінка ефективності	Недостатньо точні показники, невчасне внесення коректив	Низька	Середній	Регулярні аудити, використання КРІ	Відділ аудиту	3 місяці
Постійний моніторинг	Затримки в оновленні даних, неповний аналіз ринкових змін	Середня	Середній	Автоматизація збору даних, регулярні звіти та огляди	Аналітичний відділ	2 місяці

Джерело: складено автором на основі [26]

Таблиця 3.3 є детальним інструментом для ідентифікації, оцінки та управління ризиками, які можуть виникнути на різних етапах впровадження лізингової стратегії. Аналізуючи потенційні ризики, ймовірність їх виникнення, вплив на діяльність компанії та заходи з мінімізації, можна зробити декілька важливих висновків.

На етапі аналізу поточного стану ризику пов'язані з неповними або неточними даними, що може призвести до упущення ключових показників. Для мінімізації цього ризику доцільно проводити перевірку даних з кількох джерел та залучати зовнішніх експертів. Це дозволить підвищити точність та надійність інформації, що використовується для прийняття стратегічних рішень.

На етапі визначення цільової аудиторії ризику виникають через можливу невірну сегментацію ринку та неправильну ідентифікацію потреб клієнтів. Для зниження цих ризиків необхідно використовувати різні методики аналізу, а також проводити фокус-групи. Це дозволить більш точно визначити потреби клієнтів та адаптувати лізингову стратегію до їх вимог.

Розробка стратегії також несе в собі ризику, такі як неврахування всіх ринкових факторів та неправильні рекомендації. Залучення галузевих експертів та моделювання сценаріїв можуть значно знизити ці ризику, забезпечивши комплексний підхід до стратегічного планування.

Етап вдосконалення продукту може стикнутися з недостатнім зворотним зв'язком від клієнтів та неврахуванням ринкових трендів. Для мінімізації цих ризиків необхідно проводити регулярні опитування клієнтів та аналізувати конкурентів. Це допоможе врахувати всі актуальні тенденції та покращити продукт відповідно до потреб ринку [26].

Автоматизація процесів, хоча й необхідна для підвищення ефективності, також має свої ризику, такі як збої в роботі ІТ-систем та висока вартість впровадження. Пілотні проекти та резервування бюджету на непередбачені витрати можуть допомогти зменшити негативні наслідки цих ризиків.

Розробка маркетингової стратегії також може бути під загрозою через недостатнє охоплення аудиторії та низьку ефективність рекламних кампаній. Для зниження цих ризиків важливо тестувати рекламні кампанії та коригувати стратегії на основі отриманих результатів.

Навчання персоналу може зіткнутися з низькою ефективністю та опором змін з боку працівників. Інтерактивні методи навчання та мотиваційні програми допоможуть підвищити зацікавленість персоналу та їх готовність до змін.

Оцінка ефективності впровадження лізингової стратегії також може мати ризики, пов'язані з недостатньо точними показниками та невчасним внесенням коректив. Регулярні аудити та використання КРІ дозволять своєчасно і точно оцінювати ефективність.

Постійний моніторинг є важливим етапом, але може бути ускладнений затримками в оновленні даних та неповним аналізом ринкових змін. Автоматизація збору даних та регулярні звіти допоможуть забезпечити актуальність та повноту інформації для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, ретельний аналіз потенційних ризиків та розробка заходів з їх мінімізації на кожному етапі впровадження лізингової стратегії є критично важливими для успішної реалізації цієї стратегії. Впровадження зазначених заходів сприятиме зниженню ризиків та підвищенню ефективності діяльності компанії [26].

Для оцінки періоду окупності (Payback Period) та інших фінансових показників проекту з удосконалення процесу лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» необхідно врахувати загальний обсяг інвестицій, вхідні грошові потоки (CF), дисконтовані грошові потоки (DCF), накопичені дисконтовані грошові потоки (Cumulative DCF), чисту приведену вартість (NPV), дисконтований період окупності (DPB), внутрішню норму доходності (IRR), індекс рентабельності (PI) та точку беззбитковості (BEP) (табл. 3.4) [25;27].

Таблиця 3.4

Оцінка періоду окупності проекту протягом 5 років

Показники/роки	0	1	2	3	4	5
Загальний обсяг інвестицій	-10,000					
Вхідні грошові потоки CF		2,500	3,000	3,500	4,000	4,500
Дисконтований CF		2,273	2,512	2,755	3,001	3,250
Накопичений дисконтований CF	-10,000	-7,727	-5,215	-2,460	541	3,791
NPV						3,791
DPB						3.83
IRR						15.2%
PI						1.38
BEP						3.5

Джерело: складено автором на основі [27]

Детально розглянемо розрахунок:

Загальний обсяг інвестицій:

Початкові інвестиції становлять \$10,000 (витрати).

Вхідні грошові потоки (CF):

1 рік: \$2,500

2 рік: \$3,000

3 рік: \$3,500

4 рік: \$4,000

5 рік: \$4,500

Дисконтований CF:

Для розрахунку використаємо дисконтну ставку (наприклад, 10%).

1 рік: $2,500/(1+0.10)^1=2,273$, $2,500/(1+0.10)^1=2,273$

2 рік: $3,000/(1+0.10)^2=2,512$, $3,000/(1+0.10)^2=2,512$

3 рік: $3,500/(1+0.10)^3=2,755$, $3,500/(1+0.10)^3=2,755$

4 рік: $4,000/(1+0.10)^4=3,001$, $4,000/(1+0.10)^4=3,001$

5 рік: $4,500/(1+0.10)^5=3,250$, $4,500/(1+0.10)^5=3,250$

Накопичений дисконтований CF:

0 рік: -\$10,000

1 рік: -\$7,727 (-10,000 + 2,273)

2 рік: -\$5,215 (-7,727 + 2,512)

3 рік: -\$2,460 (-5,215 + 2,755)

4 рік: \$541 (-2,460 + 3,001)

5 рік: \$3,791 (541 + 3,250)

NPV (Net Present Value):

NPV = сума дисконтованих грошових потоків за всі роки.

NPV = \$3,791

DPB (Discounted Payback Period):

DPB = час, за який накопичений дисконтований CF стає додатним.

DPB = 3.83 роки (між 3 і 4 роком, оскільки накопичений CF стає позитивним у 4 році).

IRR (Internal Rate of Return):

IRR = дисконтна ставка, при якій NPV дорівнює нулю.

$$\text{IRR} = 15.2\%$$

PI (Profitability Index):

PI = NPV / початкові інвестиції.

$$\text{PI} = 3,791 / 10,000 = 1.38$$

BEP (Break-Even Point):

BEP = точка беззбитковості, тобто рік, в якому накопичений CF стає нульовим.

BEP = між 3 і 4 роком.

Отже, оцінка періоду окупності проекту з удосконалення процесу лізингу ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» протягом 5 років показує, що проект є фінансово вигідним. Внутрішня норма доходності (IRR) становить 15.2%, що перевищує прийнятну дисконтну ставку в 10%. Це означає, що інвестиції окупляться і принесуть додатковий прибуток. Дисконтований період окупності (DPB) становить 3.83 роки, що є прийнятним терміном для таких проектів. Інвестиції починають приносити прибуток уже після 3.83 років, що робить проект привабливим для реалізації [27].

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Перший розділ кваліфікаційної роботи, присвячений дослідженню передумов лізингу в діяльності міжнародної ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», демонструє важливість та роль лізингу як фінансового інструменту в сучасному бізнес-середовищі. Розглядаючи фінансово-господарську діяльність компанії та організаційно-економічні аспекти її лізингової діяльності, можна зробити декілька важливих висновків.

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» зарекомендувала себе як провідний гравець на ринку логістики України з високими стандартами обслуговування та інноваційним підходом до управління. Її фінансові результати за період 2021-2023 років демонструють стабільне зростання, що свідчить про ефективну бізнес-стратегію та здатність адаптуватися до змін ринкових умов. Збільшення чистого доходу від реалізації продукції та інших операційних доходів показує зростання попиту на послуги компанії та її здатність ефективно управляти своїми ресурсами.

Лізингова діяльність ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є важливим елементом її бізнес-моделі. Використання лізингових механізмів дозволяє компанії розширювати свій автопарк без значних капіталовкладень, що забезпечує гнучкість та ефективність управління ресурсами. Аналіз показує, що компанія активно використовує операційний та фінансовий лізинг, що сприяє задоволенню потреб різних категорій клієнтів, включаючи малі, середні та великі підприємства.

Лізингова діяльність має позитивний вплив на фінансові показники компанії, зокрема на збільшення обсягу лізингового портфеля, підвищення прибутковості та рентабельності, а також покращення ліквідності. Це свідчить про ефективне використання лізингових механізмів для забезпечення фінансової стабільності та зростання компанії.

Стратегічні напрямки розвитку лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» включають розширення географії діяльності, впровадження нових технологій для оптимізації лізингових процесів, розвиток нових продуктів та послуг. Ці кроки

сприятимуть подальшому зростанню та зміцненню позицій компанії на міжнародному ринку.

Дослідження передумов лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» показує, що лізинг є ефективним інструментом фінансування, який сприяє стабільному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності компанії. Використання лізингових механізмів дозволяє компанії оптимізувати свої фінансові стратегії, зменшувати ризики та підвищувати гнучкість управління активами. Це створює сприятливі умови для подальшого зростання та успішного функціонування ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» в умовах глобальної конкуренції.

Другий розділ кваліфікаційної роботи присвячений визначенню напрямків лізингової діяльності міжнародної ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Основна увага приділяється аналізу сучасних тенденцій світового ринку лізингу та визначенню ключових напрямків міжнародного лізингу компанії. Це дозволяє зрозуміти, як компанія може ефективно використовувати лізинг як фінансовий інструмент для підтримки своєї конкурентоспроможності та забезпечення стабільного розвитку.

На сучасному етапі розвитку глобальної економіки, лізинг стає все більш популярним та важливим інструментом для фінансування підприємств. Серед основних тенденцій можна виділити цифровізацію лізингових операцій, яка дозволяє зменшити витрати часу та підвищити ефективність обслуговування клієнтів. Використання блокчейн-технологій для забезпечення прозорості та безпеки угод також стає все більш популярним. Крім того, спостерігається зростання попиту на лізинг електромобілів у зв'язку з глобальною тенденцією до зменшення викидів вуглецю, що відображає загальну екологічну спрямованість світового ринку .

ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» активно адаптує свої лізингові програми до сучасних тенденцій та вимог ринку. Основними напрямками розвитку лізингової діяльності компанії є впровадження нових технологій, таких як автоматизація процесів та використання цифрових платформ для лізингових угод. Це дозволяє покращити якість обслуговування клієнтів та зменшити витрати на проведення лізингових операцій. Крім того, компанія активно розвиває лізинг електромобілів, що

відповідає сучасним екологічним стандартам та підвищує її конкурентоспроможність на міжнародному ринку .

Аналіз показує, що лізингова діяльність ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» позитивно впливає на її фінансові показники, сприяючи збільшенню доходів та зниженню витрат. Використання лізингу дозволяє компанії оптимізувати свою структуру капіталу, зменшити заборгованість та зберегти ліквідність. Це створює сприятливі умови для стабільного зростання та розвитку компанії на міжнародному ринку .

На основі аналізу сучасних тенденцій та ключових напрямків лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», можна виділити кілька стратегічних напрямків розвитку. Це впровадження інноваційних технологій, розвиток нових лізингових продуктів, таких як лізинг електромобілів, та підвищення ефективності управління лізинговими процесами. Такі заходи сприятимуть подальшому зростанню компанії та зміцненню її позицій на міжнародному ринку .

Другий розділ кваліфікаційної роботи демонструє, що лізинг є важливим та ефективним інструментом для забезпечення фінансової стабільності та конкурентоспроможності міжнародних компаній. Використання лізингових механізмів дозволяє компаніям, таким як ТОВ «ЗАМЛЕР Україна», адаптуватися до сучасних ринкових умов, оптимізувати свої фінансові стратегії та забезпечити стійкий розвиток. Це підтверджує важливість лізингу в сучасній глобальній економіці та його значний потенціал для подальшого розвитку міжнародних компаній .

Третій розділ кваліфікаційної роботи присвячений обґрунтуванню стратегічних орієнтирів лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». У ньому розглядаються організаційно-економічні аспекти удосконалення процесу лізингу та прогнозується ефективність впровадження лізингової стратегії. Це дозволяє зрозуміти, як компанія може підвищити свою конкурентоспроможність та забезпечити стійкий розвиток у глобальному бізнес-середовищі.

Організаційно-економічне забезпечення є важливим елементом успішної реалізації лізингової стратегії. Воно включає кілька ключових етапів: аналіз поточного стану, визначення цільової аудиторії, розробка стратегії, вдосконалення

продукту, автоматизація процесів, розробка маркетингової стратегії, навчання персоналу, оцінка ефективності та постійний моніторинг.

Аналіз поточного стану дозволяє оцінити існуючі лізингові програми та ринкові позиції компанії, що є основою для подальших дій. Визначення цільової аудиторії шляхом сегментації ринку та ідентифікації потреб клієнтів забезпечує точне спрямування маркетингових зусиль та розробку відповідних продуктів. Розробка стратегії включає формування чітких цілей та напрямків розвитку лізингових програм, що забезпечує їхню відповідність ринковим умовам та потребам клієнтів .

Вдосконалення продукту та впровадження нових ІТ-рішень для автоматизації процесів підвищує ефективність та швидкість обслуговування клієнтів, що є важливим для збереження конкурентоспроможності. Розробка маркетингової стратегії та навчання персоналу сприяє підвищенню впізнаваності лізингових продуктів та професійного рівня працівників. Оцінка ефективності та постійний моніторинг дозволяють своєчасно вносити корективи та забезпечувати адаптацію до змін ринку .

Прогнозна оцінка результативності впровадження лізингової стратегії включає аналіз фінансових показників, таких як чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма доходності (IRR), індекс рентабельності (PI) та точка беззбитковості (BEP). Ці показники дозволяють оцінити фінансову вигідність проекту та термін його окупності.

Аналіз показує, що впровадження лізингової стратегії в ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» сприятиме значному покращенню фінансових результатів. Використання лізингу дозволить компанії оптимізувати структуру капіталу, зменшити заборгованість та зберегти ліквідність, що є важливим для забезпечення стабільного зростання та розвитку. Прогнозні розрахунки свідчать про високу ефективність лізингової стратегії, що підтверджується позитивними значеннями NPV, IRR та PI, а також швидким досягненням точки беззбитковості .

Третій розділ кваліфікаційної роботи демонструє, що стратегічні орієнтири лізингової діяльності ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» є ефективними та обґрунтованими.

Використання лізингових механізмів дозволяє компанії забезпечити фінансову стабільність, підвищити конкурентоспроможність та адаптуватися до змін ринку. Успішне впровадження лізингової стратегії сприятиме подальшому зростанню та розвитку компанії, що підтверджується позитивними прогностичними фінансовими показниками.

Таким чином, лізинг є важливим інструментом для забезпечення стійкого розвитку міжнародних компаній, таких як ТОВ «ЗАМЛЕР Україна». Використання сучасних підходів до організаційно-економічного забезпечення та прогнозування результативності лізингової стратегії створює сприятливі умови для успішної реалізації бізнес-цілей та зміцнення позицій компанії на міжнародному ринку .

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баглай С.В. Логістична координація транспортних потоків в умовах глобалізації. - Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки, 2019, № 3, с. 65-70.
2. Білоус О.М. Логістична координація учасників транспортно-експедиційних операцій. - Науковий вісник Університету ДВС України, 2018, № 1, с. 123-127.
3. Головка О.В. Логістична координація учасників транспортного процесу в сфері міжнародних перевезень. - Вісник Державної податкової служби України, 2017, № 22, с. 142-148.
4. Трушкіна Н. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління логістичною діяльністю підприємства. Міжнародний науковий електронний журнал. 2019. Вип. 5. № 4. ст. 156–172.
5. Федорова В.О., Блага В.В. Логістика: навчальний посібник. Харків : ФОП Бровін О.В., 2019. 153 с.
6. Шрамко Н. В., Шкабура В. В., Мохонько Г. А. Цифровізація проектної діяльності в логістиці. Економіка, облік, фінанси та право: пріоритети розвитку в умовах глобалізації : тези доп. всеукр. наук.-практ.конф. (м. Полтава, 5 груд. 2019 р.) матеріали VIII збір., Полтава, 2019. С. 31-32
7. Гірна О.Б. Логістика і ланцюг поставок: виклики пандемії COVID-19. Причорноморські економічні студії. 2020. Випуск 55-1. С.87 – 93.
8. Гурнак В.М., Волинець Л.М., Лісняк О.Л. Актуальні проблеми перспектив логістичного забезпечення транспортування продукції. Вісник Національного транспортного університету. 2020. № 2. С. 90-99.
9. Данилов О. А., Жовтий С. В., Бойко Є. О. Моделі управління логістичними витратами на підприємствах. Проблеми транспорту і логістики. 2020. Вип. 1 (47). С. 47-58.

- 10.Інтелектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність: монографія / М.Ю. Григорак. К.: Сік Груп Україна, 2017. 513 с.
- 11.Іртищева І.О., Носар А.А. Стратегія розвитку складської логістики як складової транспортно-логістичних систем регіону. Мультидисциплінарний міжнародний журнал «Věda a perspektivy». 2021. №1.С.264-272.
- 12.Підлісний П. І., Паткевич Н. О., Цвєтов Ю. В. Роль контейнеризації змішаних вантажних перевезень у розвитку світової торгівлі. Економічний форум. 2016. № 3. С. 67-81.
- 13.Кацьма В. І. Сутність та роль логістичного управління в системі управління підприємством. Економічний аналіз. 2016.Том 23. №. 2. С. 60-65.
- 14.Клименко К.В. Діджиталізація як інноваційний розвиток підприємств: досвід України. Вісник Хмельницького національного університету, 2020 С. 13.
- 15.Маловичко А.С. Інтеграція України до транспортно-логістичної системи Європейського Союзу. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 7. С. 55–58.
- 16.Посилкіна О.В. Оптимізація логістичних рішень та управління логістичними ризиками: метод. рек. до практ. занять для здобувачів вищої освіти, які навчаються за освітньою програмою «Логістика». Х.: НФаУ, 2018. 61 с.
- 17.Каличева Н. Є. Удосконалення транспортного обслуговування як фактор забезпечення товарних характеристик продукції. Вісник економіки транспорту та промисловості. 2020. № 69. С. 128–134.
- 18.Кунда Н. Т. Елементи дослідження операцій у транспортних системах: основні поняття, задачі прийняття рішень, математичне моделювання, системи масового обслуговування: навч. посіб. для студ. напряму «Транспортні технології» вищ.навч.закл. Київ: Норіта-плюс, 2017. 184 с.
- 19.Тарельник Н. В. Застосування міжнародних стандартів в транспортній галузі. Інженерія природокористування, 2021, №3(21), С. 32–38.
- 20.Траченко Л. А. Системи управління якістю підприємств сфери інжинірингу: монографія. Одеса: ОНЕУ. 2019. 378 с.

21. Заборський Л. О. Методичні основи організації транспортно-технологічних процесів у системах доставки вантажів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.22.01 «Транспортні системи». Одеса: Одеськ. нац. морськ. ун-т, 2018. 20 с.
22. Офіційний веб-сайт ТОВ "ZAMMLER GROUP". URL: <https://www.zammler.com.ua/ru/>
23. Дудар Т. Г. Основи логістики: навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 2017. 164 с.
24. Офіційний веб-сайт You Control. URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/35250394/
25. Офіційний сайт ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА». URL: <https://www.zammler.com.ua/>
26. Фінансова звітність ТОВ "ЗАММЛЕР УКРАЇНА". URL: https://clarity-project.info/edr/35007717/finances?current_year=2023
27. Горбачов П. Ф. Основи теорії транспортних систем: навч. посіб. Харків, 2002. 202 с.
28. Дикань В. Л., Корінь М. В. Ефективність роботи транспортної системи України в умовах глобалізації економічних систем. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2021. № 33. С. 13–19.
29. Дмитрів Д. В., Рогатинська О. Р. Інформаційні системи транспортної логістики. Матеріали першої міжнародної науково-практичної конференції молодих учених «Теоретична і прикладна економіка: задачі та перспективи» м. Тернопіль, 16-17 жовтня 2018. С. 106 – 108.
30. Бойко Є. О., Юссеф К. А. Зарубіжний досвід використання логістичної концепції управління підприємством. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 3. С. 215–218.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансові результати ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» за 2021 рр. (млн. грн)

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	110 134.90	98 137.30
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	53 361.00	38 553.70
Інші операційні доходи	2120	8 947.20	6 606.30
Інші операційні витрати	2180	59 796.20	60 557.20
Інші доходи	2240	4 834.00	20 714.00
Інші витрати	2270	9 360.90	3 616.50
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	123 916.10	125 457.60
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	122 518.10	102 727.40
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1 398.00	22 730.20
Податок на прибуток	2300	902.10	971.90
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	495.90	21 758.30

Фінансові результати ТОВ «ЗАМЛЕР Україна» за 2023 рр. (млн. грн)

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	315 036.00	177 237.10
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	184 443.90	128 429.10
Інші операційні доходи	2120	15 730.50	16 576.40
Інші операційні витрати	2180	124 299.20	59 187.10
Інші доходи	2240	695.70	1 241.90
Інші витрати	2270	15 698.60	4 807.10
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	331 462.20	195 055.40
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	324 441.70	192 423.30
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	7 020.50	2 632.10
Податок на прибуток	2300	4 056.80	750.70
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	2 963.70	1 881.40